



Strategi Usaha Mikro Kecil dan Menengah (UMKM) Pasmini dalam Meningkatkan Ekonomi Masyarakat

**Wiwin Suhada¹, Karlina Sofia², Siti Julaha³, Nyimas Bayu Winingsih⁴, Jajang Adi Perdana⁵,
Riski Taufik Hidayat⁶, M. Rifki Mulyana⁷, Septian Abi Krisna⁸**

^{1,2,3,4,5,6,7,8} STAI Al- Muhajirin Purwakarta, Indonesia
E-mail: wiwin999999@gmail.com

RIWAYAT ARTIKEL

Received: 2025-01-15

Revised : 2025-01-24

Accepted: 2025-01-30

KEYWORD

*Strategy,
MSMEs,
Community Economy.*

KATA KUNCI

*Strategi,
UMKM,
Ekonomi Masyarakat.*

ABSTRACT

This community service program was implemented at Pasmini Micro, Small, and Medium Enterprises (MSMEs). The purpose of this activity was to identify the strategies applied by MSMEs and provide recommendations for the development strategies of Pasmini MSMEs. The problem-solving method used was based on a management approach to enhance production and sales outcomes, carried out in three stages: preparation, implementation, and evaluation. The results of this activity indicate an improvement in community welfare by supporting business growth and contributing to a better economy. The development of MSMEs provides significant benefits and is expected to be sustainable. The conclusion of this program highlights that MSME development strategies have a positive impact on improving community welfare, fostering business growth, strengthening the economy, addressing unemployment issues, and creating job opportunities.

ABSTRAK

Program pengabdian masyarakat ini dilaksanakan di Usaha Mikro, Kecil, dan Menengah (UMKM) Pasmini. Tujuan dari kegiatan ini adalah untuk mengidentifikasi strategi yang diterapkan oleh UMKM dan memberikan rekomendasi strategi pengembangan UMKM Pasmini. Metode pemecahan masalah yang digunakan berdasarkan pendekatan manajemen untuk meningkatkan hasil produksi dan penjualan, yang dilakukan dalam tiga tahap: persiapan, implementasi, dan evaluasi. Hasil dari kegiatan ini menunjukkan adanya peningkatan kesejahteraan masyarakat dengan mendukung pertumbuhan usaha dan berkontribusi pada perekonomian yang lebih baik. Pengembangan UMKM memberikan manfaat yang signifikan dan diharapkan dapat berkelanjutan. Kesimpulan dari program ini menunjukkan bahwa strategi pengembangan UMKM memberikan dampak positif terhadap peningkatan kesejahteraan masyarakat, mendorong pertumbuhan usaha, memperkuat perekonomian, mengatasi masalah pengangguran, dan menciptakan lapangan kerja.

1. Pendahuluan

Usaha Mikro, Kecil, dan Menengah (UMKM) adalah bisnis yang dijalankan oleh individu atau kelompok dengan tujuan meningkatkan kesejahteraan pribadi dan kolektif. Usaha-usaha ini memainkan peran penting dalam mendorong kemajuan ekonomi secara keseluruhan di Indonesia. Selain itu, pertumbuhan ekonomi berkontribusi pada perluasan angkatan kerja dan memastikan distribusi manfaat pembangunan yang lebih merata (Tanjung, 2020).

Usaha Mikro, Kecil, dan Menengah (UMKM) di daerah pedesaan dianggap memiliki potensi yang menjanjikan di masa depan. Usaha-usaha ini menawarkan beberapa manfaat ekonomi bagi negara, termasuk penciptaan lapangan kerja, kontribusi substansial terhadap produk domestik bruto, dan menjadi solusi yang efektif untuk mengatasi tantangan ekonomi yang dihadapi oleh kelas menengah ke bawah.

Kontribusi UMKM pedesaan terhadap perekonomian daerah antara lain meningkatkan tingkat pendapatan, memberdayakan masyarakat-khususnya perempuan-meningkatkan keterampilan wirausaha, mengurangi tingkat pengangguran, memperkuat hubungan sosial, mengembangkan potensi masyarakat, mengembangkan bisnis yang sudah ada, dan mendorong semangat kemajuan, serta berbagai manfaat lainnya.

Menurut Suhada (2023), Usaha Mikro, Kecil, dan Menengah (UMKM) memainkan peran penting dalam mendorong pertumbuhan ekonomi Indonesia. Oleh karena itu, pengembangan sektor UMKM sangat penting untuk mendorong ekspansi ekonomi.

Menurut David, sebagaimana dikutip oleh Arifudin (2020), strategi adalah alat yang digunakan untuk mencapai tujuan jangka panjang. Strategi bisnis mencakup berbagai pendekatan, termasuk ekspansi regional, diversifikasi, akuisisi, pengembangan produk, penetrasi pasar, konsolidasi, divestasi, likuidasi, dan kemitraan bisnis. Menerapkan strategi melibatkan pengambilan keputusan penting di tingkat manajemen puncak dan pengalokasian sumber daya perusahaan yang besar. Pada intinya, strategi mengacu pada tindakan atau langkah yang dilakukan oleh individu atau organisasi untuk mencapai tujuan atau target tertentu.

UMKM umumnya menghadapi berbagai tantangan, termasuk keterbatasan modal kerja dan investasi, kesulitan dalam pemasaran, distribusi, dan pengadaan bahan baku, akses terbatas ke informasi pasar, kekurangan tenaga kerja terampil, biaya transportasi dan energi yang tinggi, hambatan

komunikasi, dan biaya yang signifikan yang diakibatkan oleh prosedur administratif yang rumit dan rintangan birokrasi, terutama dalam memperoleh izin usaha. Selain itu, ketidakpastian juga muncul karena peraturan dan kebijakan ekonomi yang tidak konsisten dan tidak jelas (Tulus, 2012).

Untuk mengatasi tantangan ini, diperlukan kolaborasi antara pemerintah dan pengusaha. Usaha Mikro, Kecil, dan Menengah (UMKM) dapat berhasil dengan menyempurnakan ide, konsep, dan kreativitas mereka. Selain itu, untuk mengatasi kekurangan modal dan memastikan perputaran keuangan, pelaku usaha dapat fokus pada pengembangan produk yang kreatif dan inovatif. Inovasi ini dapat memperkenalkan produk baru yang sesuai dengan permintaan pasar dan menarik konsumen. Selain itu, inovasi produk dapat menambah nilai dan meningkatkan nilai yang ditawarkan. Pertumbuhan UMKM yang kreatif dan inovatif tidak hanya meningkatkan pendapatan bisnis, tetapi juga berkontribusi pada peningkatan kesejahteraan masyarakat.

2. Tinjauan Literatur

a. Strategi

Kuncoro, sebagaimana dikutip oleh Arifudin (2021), mendefinisikan strategi sebagai cara yang digunakan oleh pemimpin perusahaan untuk mewujudkan filosofi organisasi. Lebih lanjut ia menekankan bahwa strategi harus dikaitkan dengan keputusan-keputusan penting yang memengaruhi operasi bisnis, yang pada akhirnya menentukan keberhasilan atau kegagalannya. Pentingnya berfokus pada “pola tujuan” dan “kerangka kerja” menyoroti bahwa setelah strategi diterapkan, strategi tersebut menjadi tetap dan tidak dapat diubah. Konsep ini menggarisbawahi gagasan bahwa keputusan strategis menetapkan serangkaian tindakan yang harus dipatuhi oleh perusahaan tanpa modifikasi.

Winardi, sebagaimana dikutip oleh Sofyan (2020), menggambarkan strategi sebagai rencana terstruktur yang mengintegrasikan tujuan utama organisasi, kebijakan, dan langkah-langkah tindakan ke dalam kerangka kerja yang kohesif. Perumusan strategi yang cermat sangat penting untuk mengelola dan mengalokasikan sumber daya organisasi secara efektif dengan cara yang berbeda dan berkelanjutan. Proses ini harus didasarkan pada kekuatan internal organisasi dan kelemahan relatif organisasi serta mengantisipasi perubahan lingkungan dan tindakan pesaing strategis.

b. Usaha Mikro Kecil Dan Menengah (UMKM)

Definisi UMKM di Indonesia diuraikan dalam peraturan yang ditetapkan dalam undang-undang nasional. Pada tahun 2008, Undang-Undang Nomor 20 tentang Usaha Mikro, Kecil, dan Menengah (UMKM) disahkan. Jerry R.H. Wuisang dkk., sebagaimana dikutip oleh Zaelani (2025), menjelaskan bahwa usaha mikro diklasifikasikan sebagai usaha produktif milik orang perorangan atau badan usaha perorangan yang memenuhi kriteria yang ditentukan dalam ketentuan hukum yang berlaku.

Usaha kecil adalah kegiatan ekonomi yang berfokus pada produksi barang atau jasa, yang dioperasikan oleh perorangan atau perusahaan independen yang tidak berafiliasi dengan perusahaan induk atau cabangnya. Selain itu, usaha-usaha ini harus memenuhi persyaratan hukum yang ditetapkan oleh peraturan yang relevan, baik secara langsung maupun tidak langsung (Iskandar, 2025).

c. Ekonomi Masyarakat

Peningkatan mengacu pada proses kemajuan, transformasi, dan peningkatan. Istilah “ekonomi” berasal dari akar kata “oikos” yang berarti keluarga, dan “nomos” yang berarti hukum. Oleh karena itu, ekonomi dapat didefinisikan sebagai seperangkat hukum atau prinsip yang mengatur pemenuhan kebutuhan hidup dalam rumah tangga (Nawawi, 2016).

Noor, sebagaimana dikutip oleh Suryana (2024), mendeskripsikan ekonomi sebagai disiplin ilmu yang berfokus pada prinsip-prinsip yang mengatur produksi, distribusi, dan pemanfaatan barang dan kekayaan, termasuk aspek keuangan, industri, dan perdagangan. Sementara itu, ekonomi masyarakat berkaitan dengan sekelompok individu yang memiliki cara hidup, peraturan, dan tradisi yang dibentuk oleh lingkungan sekitarnya.

Tujuan dari peningkatan ekonomi adalah untuk meningkatkan pembangunan ekonomi dengan mempromosikan bisnis mandiri yang beroperasi dengan fokus pada manajemen yang efektif (Labetubun, 2021).

3. Metode

Metode yang digunakan dalam pelaksanaan program pengabdian masyarakat untuk mendukung Usaha Mikro, Kecil, dan Menengah (UMKM) Pasmini dalam meningkatkan perekonomian masyarakat dilakukan melalui beberapa tahapan pelaksanaan, seperti yang diuraikan di bawah ini.:

Tahapan Awal

Pada tahap ini, seperti yang dikemukakan oleh Hanafiah (2021), seluruh kegiatan yang berkaitan dengan pengabdian masyarakat dipersiapkan. Tim Pengabdian Masyarakat melakukan persiapan yang diperlukan, termasuk mendata jumlah peserta dan menilai kesiapan mereka untuk mengikuti pelatihan. Untuk memudahkan komunikasi dan pendistribusian materi sebelum dan selama pelatihan, dibuatlah grup WhatsApp. Selain itu, tim juga menyiapkan presentasi PowerPoint yang mencakup berbagai aspek program, termasuk pengenalan aplikasi, manfaatnya, prosedur instalasi, dan petunjuk penggunaan aplikasi di laptop.

Tahap Pelaksanaan

Pada tahap ini, seperti yang dinyatakan oleh Arifudin (2023), semua kegiatan pengabdian masyarakat sejalan dengan fase-fase awal. Tahap ini berfokus pada penyampaian materi yang dipresentasikan dengan menggunakan PowerPoint. Setelah presentasi, tim PKM memberikan penjelasan dan demonstrasi terkait program PKM. Selanjutnya, peserta mendapatkan bimbingan melalui latihan langsung atau sesi praktik. Sebelum kegiatan berlangsung, peserta diinformasikan terlebih dahulu melalui WhatsApp mengenai rencana kegiatan yang akan dilakukan, dengan setiap langkah dijelaskan secara bertahap dan sistematis agar mudah dipahami dan diikuti dengan baik.

Tahap Evaluasi

Pada tahap ini, seperti yang dijelaskan oleh Nasem (2018), fokusnya adalah menilai efektivitas pelaksanaan pengabdian masyarakat dan mengevaluasi pencapaian kegiatan berdasarkan persepsi masyarakat. Tim Pengabdian Masyarakat melakukan evaluasi dengan menyebarkan kuesioner melalui Google Formulir, yang mencakup berbagai pertanyaan mengenai pengembangan keterampilan peserta dan umpan balik mereka terhadap program. Selain itu, hasil evaluasi juga didukung oleh wawancara yang dilakukan oleh tim Pengabdian Masyarakat dengan masing-masing peserta.

4. Hasil

Berdasarkan hasil dari pengabdian masyarakat Dosen dengan program Strategi Usaha Mikro Kecil Dan Menengah (UMKM) Pasmini dalam Meningkatkan Ekonomi Masyarakat dapat dijelaskan hasil dan luaran program serta dampaknya terhadap perubahan mitra selama proses pendampingan mengalami peningkatan secara signifikan.

Hal ini terlihat dari berbagai tahapan pengabdian masyarakat yang telah dilaksanakan, seperti yang diuraikan di bawah ini.

Tahapan Awal

Pada tahap ini, observasi dilakukan di lokasi mitra, bersama dengan wawancara dengan pemilik UMKM Pasmimi. Berdasarkan hasil observasi dan wawancara tersebut, teridentifikasi beberapa tantangan yang dihadapi mitra:

- 1) Usaha mitra terhambat dengan masalah pemasaran.
- 2) Mitra mengalami kendala dalam peningkatan produksi.

Permasalahan yang teridentifikasi perlu diselesaikan untuk mendukung pertumbuhan bisnis mitra lebih lanjut. Untuk mengatasi tantangan ini, sebuah program pengabdian masyarakat untuk Usaha Mikro, Kecil, dan Menengah (UMKM) diusulkan. Pasmimi, sebagai mitra dalam inisiatif ini, berfokus pada dua aspek utama: produksi dan pemasaran produk, yang diuraikan sebagai berikut:

1) Aspek Produksi

Solusi yang diberikan oleh dosen pendamping dalam pengabdian ini dari aspek produksi antara lain: 1) Membantu memperluas pemasaran produk, dan 2) Menerapkan manajemen yang efektif dalam proses produksi UMKM Pasmimi.

2) Aspek Pemasaran

Produk-produk UMKM berkualitas tinggi yang diproduksi oleh Pasmimi dapat meningkatkan jangkauan pasar mereka dengan memanfaatkan media sosial dan platform online untuk promosi produk. Solusi yang diusulkan untuk mengatasi tantangan pemasaran dalam Program Kemitraan Masyarakat ini adalah dengan memperluas akses pasar ke sektor ritel modern dan memperkuat strategi pemasaran online.

Tahapan Pelaksanaan

Dalam proses produksi, mitra menghadapi tantangan karena tidak adanya pendekatan manajemen yang terstruktur. Hal ini terlihat dari kurangnya perencanaan produksi dan ketidakpastian target produksi dari waktu ke waktu. Untuk mengatasi hal ini, tim mendukung mitra dalam mengelola Usaha Mikro, Kecil, dan Menengah (UMKM) Pasmimi dengan menerapkan pendekatan berbasis manajemen dan memperluas upaya pemasaran melalui platform online dan toko ritel yang lebih besar.



Gambar 1.1 Kemasan Produk

Program pengabdian masyarakat yang dilakukan oleh dosen dan mahasiswa STAI Al-Muhajirin Purwakarta, melalui program pendampingan Usaha Mikro, Kecil, dan Menengah (UMKM) Pasmimi, memberikan dampak yang signifikan bagi mitra. Hal ini tercermin dari peningkatan produksi dan penjualan yang ditunjukkan oleh data bulanan selama tiga bulan masa pendampingan.

Penting untuk dicatat bahwa operasi produksi di Usaha Mikro, Kecil, dan Menengah (UMKM) Pasmimi hanya melibatkan lima orang pekerja. Program yang diimplementasikan berfokus pada pendekatan manajemen yang menyusun jam kerja menjadi shift 8 jam, menggantikan jadwal kerja yang sebelumnya tidak konsisten dalam proses produksi. Program pendampingan UMKM Pasmimi bertujuan untuk meningkatkan hasil produksi dan meningkatkan pendapatan penjualan, sesuai dengan desain dan tujuan awal dari inisiatif pendampingan kemitraan.

Tahapan Evaluasi



Gambar 1.2 Mitra Pengabdian

Selama pelaksanaan program pendampingan UMKM, Pasmimi menghadapi berbagai tantangan, terutama kurangnya pengetahuan dan keterampilan para pemilik UMKM dalam pengembangan produk, serta keterbatasan modal yang membatasi upaya pemasaran. Kendala-kendala ini secara signifikan

berdampak pada efektivitas program, yang mengakibatkan minimnya peningkatan produksi dan penjualan selama bulan pertama pendampingan dibandingkan dengan data yang tercatat sebelum program dimulai.

Pasmini menerapkan solusi yang berorientasi pada hasil untuk memastikan bahwa pekerja dan pemilik Usaha Mikro, Kecil, dan Menengah (UMKM) menerima stimulus yang diperlukan untuk menerapkan pendekatan manajemen yang terstruktur dalam operasi bisnis mereka.

5. Diskusi

Pelaksanaan program pendampingan Usaha Mikro, Kecil, dan Menengah (UMKM) Pasmini yang menggunakan metode pendampingan, pemantauan, dan evaluasi untuk mencapai tujuannya, terbukti sangat efektif. Keberhasilan ini tidak terlepas dari komunikasi yang kuat antara fasilitator dan mitra. Para mitra telah memperoleh manfaat yang signifikan dari dukungan yang diberikan, baik dalam hal pengetahuan teoritis maupun aplikasi praktis. Selain itu, program ini juga mendapat dukungan dari pemerintah daerah, sejalan dengan inisiatif desa “Satu Desa, Satu Produk.”

Pelaksanaan program pendampingan UMKM Pasmini, dalam kaitannya dengan perubahan yang dialami oleh mitra program selama dan setelah pelaksanaan program, dapat dinilai melalui tiga indikator utama. Indikator-indikator tersebut, yang berasal dari data yang dikumpulkan pada setiap tahap monitoring dan evaluasi, meliputi peningkatan manajemen, produktivitas, dan kinerja penjualan.

Data empiris yang dikumpulkan selama proses pendampingan UMKM Pasmini sejalan dengan teori John Stuart Mill, sebagaimana dikutip dalam Shavab (2021). Mill menyatakan bahwa pembangunan ekonomi ditentukan oleh interaksi antara tanah, tenaga kerja, dan modal. Tanah dan tenaga kerja merupakan faktor produksi utama, sedangkan modal merupakan akumulasi sumber daya yang berasal dari usaha tenaga kerja di masa lalu.

Peningkatan kesejahteraan hanya dapat dicapai jika lahan dan modal berkontribusi pada peningkatan produksi dengan laju yang lebih cepat daripada pertumbuhan angkatan kerja. Tujuan utama pendampingan Usaha Mikro, Kecil, dan Menengah (UMKM) Pasmini adalah untuk meningkatkan hasil produksi, yang pada akhirnya akan meningkatkan kesejahteraan

masyarakat desa. Tujuan ini dapat terwujud jika tingkat produksi terus meningkat.

6. Kesimpulan

Strategi pengembangan Usaha Mikro, Kecil, dan Menengah (UMKM) Pasmini memainkan peran penting dalam meningkatkan kesejahteraan masyarakat dengan mendukung pertumbuhan bisnis, memperkuat ekonomi, mengurangi pengangguran, dan menciptakan lapangan kerja. Namun, UMKM Pasmini menghadapi berbagai tantangan, termasuk kurangnya pengetahuan dan keterampilan di antara para pemilik bisnis dalam pengembangan produk, serta keterbatasan modal, yang membatasi upaya pemasaran mereka.

7. Persembahan

Terima kasih kami sampaikan kepada pihak-pihak yang telah membantu secara profesional maupun finansial dalam pengabdian kepada masyarakat ini. Kami mengucapkan terima kasih kepada Ketua STAI Al-Muhajirin Purwakarta, para pembantu ketua, ketua LPPM dan para mitra pengabdian Masyarakat.

8. Referensi

- Arifudin, O. (2020). PKM pembuatan kemasan, peningkatan produksi dan perluasan pemasaran keripik singkong di Subang Jawa Barat. *Integritas: Jurnal Pengabdian*, 4(1), 21–36.
- Arifudin, O. (2021). *Manajemen strategik teori dan implementasi*. Banyumas: Pena Persada.
- Arifudin, O. (2023). Pendampingan meningkatkan kemampuan mahasiswa dalam submit jurnal ilmiah pada Open Journal System. *Jurnal Bakti Tahsinia*, 1(1), 50–58.
- Hanafiah, H. (2021). Pelatihan software Mendeley dalam peningkatan kualitas artikel ilmiah bagi mahasiswa. *Jurnal Karya Abdi Masyarakat*, 5(2), 213–220. <https://doi.org/10.22437/jkam.v5i2.15334>
- Iskandar, I. (2025). Improving village entrepreneurship through the role of the mudharabah agreement. *International Journal of Science Education and Technology Management (IJSETM)*, 4(1), 23–39.
- Labetubun, M. A. H. (2021). *Sistem ekonomi Indonesia*. Bandung: Widina Bhakti Persada.
- Nasem, N. (2018). Pengaruh pelatihan dan motivasi terhadap produktivitas kerja tenaga kependidikan STIT Rakeyan Santang Karawang. *Jurnal Manajemen, Ekonomi dan Akuntansi*, 2(3), 209–218.

- Nawawi. (2016). *Kepemimpinan mengefektifkan organisasi*. Yogyakarta: Gadjah Mada University Press.
- Shavab, F. A. (2021). *Dasar manajemen & kewirausahaan (sebuah tinjauan teori dan praktis)*. Bandung: Widina Bhakti Persada.
- Sofyan, Y. (2020). Studi kelayakan bisnis telur asin H-organik. *Jurnal Ecodemica*, 4(2), 341–352.
- Suhada, W. (2023). Peran pendidikan kewirausahaan dalam meningkatkan minat mahasiswa terhadap dunia wirausaha. *Jurnal Tahsinia*, 4(2), 475–485.
- Suryana, A. (2024). Dampak penyaluran zakat produktif dalam bentuk beasiswa terhadap mustahik pada lembaga Rumah Zakat. *J-CEKI: Jurnal Cendekia Ilmiah*, 3(6), 6813–6822.
- Tanjung, R. (2020). Pengembangan UKM Turubuk Pangsit makanan khas Kabupaten Karawang. *Jurnal Karya Abdi Masyarakat*, 4(2), 323–332.
- Tulus. (2012). *Usaha mikro kecil dan menengah di Indonesia: Isu-isu penting*. Jakarta: LP3ES.
- Zaelani, I. (2025). The role and implementation of zakat in the development of the real sector. *International Journal of Science Education and Technology Management (IJSETM)*, 4(1), 15–22.



© 2025 by the authors. Submitted for possible open access publication under the terms and conditions of the Creative Commons Attribution Share Alike (CC BY SA) license (<https://creativecommons.org/licenses/by-sa/4.0/>).