Jurnal Pengabdian Masyarakat
I-Com: Indonesian Community Journal
Vol. 4 No. 1 Maret 2024, hlmn. 501-508
E-ISSN : 2809-2031 (*online*) | P-ISSN : 2809-2651 (*print*)

Pendampingan dan Penerapan Manajemen Strategi Untuk Meningkatkan Usaha Mikro Kecil Menengah Kelurahan Bengkong Indah Kota Batam

Mulyadi[1*], Andi Hidayatul Fadlilah[2], Maizar[3], Khadijah[4]

[1,2,3,4] Universitas Ibnu Sina, Batam, Indonesia
*Corresponding author: mulyadi@uis.ac.id

Received 16-03-2024	*Revised* 19-03-2024	*Accepted* 21-03-2024

ABSTRAK

Permasalahan yang sering dihadapi oleh usaha kecil meliputi modal terbatas, akses pasar yang kurang, lokasi yang kurang strategis, kurangnya pengetahuan manajemen, dan kualitas produk atau layanan yang rendah, Metode dengan menyediakan Mentor atau konsultan yang siap membantu UMKM mengatasi kendala pengembangan usahanya, indetifikasi masalah (Pementaan kegiatan Manajemen/penerapan) dan Coaching (Pendampingan), Ceramah dan pemutaran video Motivasi, Pengenalan produk pada konsumen yang lebih baik cepat dan efektif melalui content-content, membantu UMKM merencanakan pertumbuhan yang berkelanjutan, termasuk pengembangan strategi pertumbuhan seperti ekspansi pasar, inovasi produk, dan diversifikasi bisnis untuk mencapai pertumbuhan yang optimal. Hasil yang dicapai Pelaku UMKM sudah bisa membuat *content-content* dengan bantuan aplikasi gratis di Media Sosial dan bisa membuat perencanaan atau strategi penjualan yang lebih baik dari pada sebelumnya.

Kata kunci: Penerapan; Manajemen Strategi; UMKM

ABSTRACT

Problems often faced by small businesses include limited capital, lack of market access, less strategic location, lack of management knowledge, and low product or service quality. The method is to provide mentors or consultants who are ready to help MSMEs overcome obstacles to business development, identify problems (Managing management/implementation activities) and Coaching (Mentoring), Motivational lectures and video screenings, Introduction of products to consumers better quickly and effectively through content, helping MSMEs plan sustainable growth, including developing growth strategies such as market expansion, innovation products, and business diversification to achieve optimal growth. The results achieved by MSMEs are that they can create content with the help of free applications on Social Media and can make better sales plans or strategies than before.

Keywords*: Implementation, Strategy Management, MSMEs*

PENDAHULUAN

Pemerintah daerah berusaha memajukan sektor UMKM melalui pembukaan galeri produk UMKM di Batam (Shereen et al., 2023). Langkah ini dimaksudkan untuk meningkatkan perekonomian daerah dengan menciptakan pusat yang memuat beragam produk UMKM di satu lokasi (Prasetiasari et al., 2023). Pertumbuhan UKM di Batam terus terjadi setiap tahun (Fenny & Setyawan, 2024). Pada tahun 2015, terdapat sekitar 25.000 UKM di Batam, yang kemudian meningkat menjadi lebih dari 30.000 UKM pada tahun 2022. Variasi bidang usaha UKM di Batam semakin beragam,

THIS WORK IS LICENSED UNDER A CREATIVE COMMONS ATTRIBUTION 4.0 INTERNATIONAL LICENSE

termasuk di bidang teknologi, jasa, dan kreatif, selain makanan dan fashion (Paendong, 2022). Omzet UKM juga terus meningkat, dengan banyak di antaranya mampu bersaing di tingkat nasional dan internasional (Wahyuni et al., 2024).

Jamil et al., (2022) menyatakan bahwa masalah umum yang sering timbul di usaha kecil di kelurahan meliputi keterbatasan modal, akses pasar yang terbatas, lokasi yang kurang strategis, kurangnya pengetahuan manajemen, dan rendahnya kualitas produk atau layanan (Sulastri et al., 2022). Dapat ditemukan solusi dengan mencari bantuan modal, memanfaatkan platform online, melakukan riset tentang pasar, mengikuti pelatihan manajemen usaha, dan meningkatkan kualitas produk atau layanan. Penting untuk menemukan solusi yang sesuai dengan sumber daya dan kondisi yang ada (Arifudin & Tanjung, 2020). Untuk itu UMKM perlu didampingi dalam menerapkan manajemen strategi karena meningkatnya daya saing, pengelolaan sumber daya yang efektif, dan adaptasi terhadap perubahan pasar (Rakhmawati & Cahyadi, 2023).

Pendampingan membantu UMKM menemukan keunggulan kompetitif, mengelola sumber daya dengan bijak, dan beradaptasi dengan perubahan pasar. (Jamil et al., 2022) Semoga dalam pengabdian yang dilakukan ini bisa memberikan warna tentunya merubah pola pikir UMKM untuk terus berusaha dan Kami tim dari PKM bisa memberikan dukungan sopport pengetahuan dari hasil pendampingan dan penerapan startegi (Choirina et al., 2022). Walapaun terkadang teori dan praktek dilapangan tidak sesuai dengan harapan tapi kami selalu terus berusaha memberikan energi positif, sehingga apa-apa saja yang telah direncanakan oleh pelaku umkm yang ada kelurahan Bengkong kota Batam, terus berbuat dan melangkah (Kristianada et al., 2021).

Keputusan yang lebih baik dalam manajemen strategi melibatkan proses pengambilan keputusan yang terencana (Widjojo, 2023). Dengan bantuan data-data, UMKM bisa mendapatkan pengetahuan, dan kerangka kerja untuk membuat keputusan yang lebih efektif, mengurangi risiko dan meningkatkan peluang kesuksesan (Tjiptady, 2020). Manajemen strategi juga membantu UMKM merencanakan pertumbuhan yang berkelanjutan, termasuk pengembangan strategi pertumbuhan seperti ekspansi pasar, inovasi produk, dan diversifikasi bisnis untuk mencapai pertumbuhan yang optimal (Choirina et al., 2023). Tim PKM melakukan Pendampingan dalam penerapan manajemen strategi sangat penting bagi UMKM untuk meningkatkan daya saing, mengelola sumber daya dengan efektif, beradaptasi dengan perubahan pasar, membuat keputusan yang lebih baik, dan mencapai pertumbuhan yang berkelanjutan (Alfrian & Pitaloka, 2020).

METODE PELAKSANAAN

Metode dilakukan dengan menyediakan Mentor atau konsultan yang siap membantu UMKM mengatasi kendala pengembangan usahanya, indetifikasi masalah (Pementaan kegiatan Manajemen/penerapan) dan Coaching (Pendampingan), Ceramah dan pemutaran video Motivasi, untuk menanamkan rasa percaya diri dan tekat yang tangguh. Pendampingan dapat dilakukan secara berkala untuk memantau perkembangan UKM serta memberikan masukan bagi perbaikan (Darmawan et al.,

2023). Dengan adanya pendampingan dan bimbingan secara terstruktur, diharapkan UKM dapat tumbuh dan berkembang lebih baik. Pemilik UKM dapat memperoleh wawasan baru tentang cara mengelola usaha secara profesional (Nugroho & Takaliwuhang, 2022; Tjiptady et al., 2021). Dengan demikian tantangan dalam pengembangan usaha dapat diatasi secara tepat dan efektif (Abdullah et al., 2021).

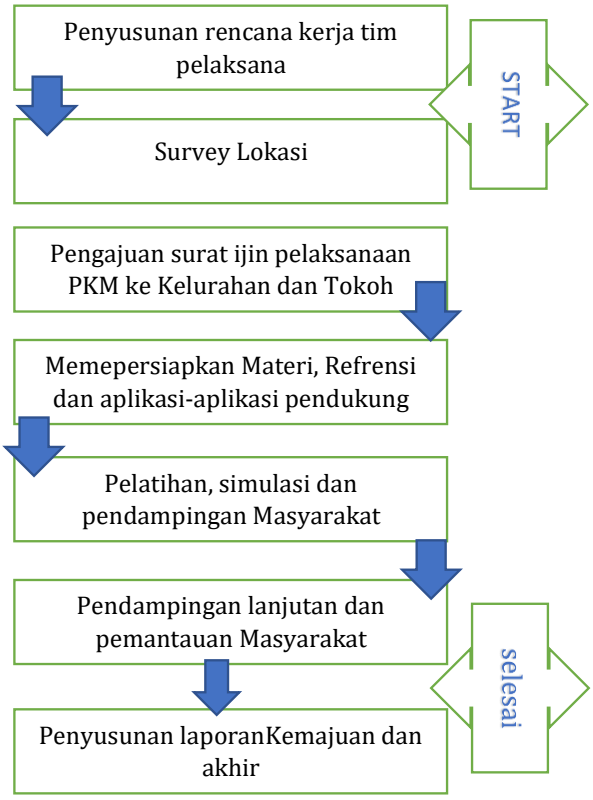
Pendampingan yang bertujuan meningkatkan pemahaman Ipteks, pemanfaatan aplikasi yang sehari-hari yang bapak dan ibu, bahkan sekarang remaja dan anak-anak juga menginstal aplikasi tersebut di smartphone mereka, Sehingga ini adalah peluang bagaimana beriklan dan mengenlakan produk usaha. Mendemonstrasi atau istilah sekarang membuat *content-content* kreatif untuk usaha UMKM tersebut.

Gambar 1. Lokasi Pengabdian di Desa Sumber Brantas

Dalam kegiatan tim Pkm juga membuat Pelatihan khusus, sehingga materi yang disampaiakn biar bersenergi dan tentunya yang di harapakan adalah peserta banyak yang hadir dan mengerti materi yang di sampaikan, sehingga pelaksanaan kegiatan dari Pkm ini benar dapat memberikan wawasan baru. Yaitu dilaksanakan bagaimana cara berdadan yang baik dan benar, bekerjasama dengan Pixy. Hal ini membuat peserta yang di dominasi oleh ibu-ibu, sehingga pelaksanaan berjalan lancar. Ini juga sebagai penerapan manajemen startegi yang dilaksanakan oleh tim Pkm dalam mengantusias perserta (Syarif et al., 2022)(Meidita & Sukmono, 2023).

Gambar 2. Peserta dan tim Pixy

Kegiatan tim Pengandian dilaksanakan pada: 04 & 05 februari 2024, di RW 012, Sei Nayon, Kelurahan Sadai, Kecamatang Bengkong. Kota Batam. Jumlah Peserta 50 Orang, yang lebih banyak di hadiri oleh ibu-ibu dari warga Rw 12.



Gambar 3. Diagram Pengabdian

Indikator pada tingkatan hasil ”Goal” pada aspek/pernyataan hasil yaitu UMKM dapat dinilai berdasarkan kemampuannya dalam membuat keputusan strategis yang tepat dalam menghadapi perubahan pasar atau lingkungan bisnis. Indikatornya terdiri dari peningkatan dalam pengambilan keputusan strategis.

Tingkatan hasil berupa output (jangka pendek) aspeknya yaitu peningkatan pendapatan, laba bersih, efisiensi pengeluaran, dan kesehatan keuangan secara keseluruhan setelah penerapan strategi yang direncanakan. Sedangkan indikatornya adalah peningkatan laporan atau buku keuangan. Sedangkan UMKM yang berhasil menerapkan manajemen strategi biasanya akan mampu bersaing lebih baik di pasar, menarik pelanggan baru, dan mempertahankan pelanggan yang ada, indikatornya adalah peningkatan daya saing.

Mengukur seberapa banyak orang yang melihat konten UMKM. Peningkatan jangkauan menunjukkan bahwa konten berhasil menarik perhatian dan dapat mencapai audiens yang lebih luas. Indikatornya dilihat dari peningkatan jangkauan (*reach*). UMKM mungkin sulit untuk mencari sumber modal alternatif, seperti pinjaman usaha, investor, atau kemitraan, karena keterbatasan dalam mengumpulkan dokumen yang diperlukan, ketidakmampuan dalam menunjukkan keberhasilan bisnis, atau ketidakmampuan dalam menawarkan sebuah rencana bisnis yang menarik bagi

investor. Indikatornya yaitu keterbatasan akses ke sumber modal alternatif, serta terdapat rancangan bangunan yang dapat membantu menunjang aktivitas.

HASIL KEGIATAN

Hasil pengabdian berupa hasil diskusi dari peserta yang memang di dominasi oleh ibu-ibu di Sei Nayaon RW 12, dan dapat disimpulkan bahwa yang menjadi banyak pertanyaan ialah sebagai berikut yang dapat di simpulkan oleh tim PKM.

Tabel 1. *Coaching* permasalahan Operasional dan Masukannya

No	*Coaching* Permasalahan	Hasil Masukan
1.	Operasional	- Catatan inventaris lebih terorganisir, dibuat seperti pembukuan" materi dari ibu Andi - Jadwal dan perencanaan produksi yang lebih terpantau, jelas, dan terstruktur. - Dalam memberikan pelayanan, pastikan memberikan keramahan, walapun dalam keadaan badmood, ini harus menjadi prinsip, karna kesan pertama, dan rasa pertama, sehingga bisa menciptkan loyalitas kepada pelanggan
2.	Pemasaran	- Pengenalan produk pada konsumen yang lebih baik cepat dan efektif melalui content-content, - Peningkatan promosi media sosial dan pengelolaan situs web dengan aplikasi Tik Tok dan aplikasi lainnya. - Mengikuti Event-evant dan Bazzar - Berhasil menurunkan jumlah barang mati (dead stock) dengan menggabungkan dan menawarkan program promosi harga khusus.. - Tingkat konversi prospek pembelian yang lebih tinggi (pemasaran yang lebih efektif), khususnya untuk penjualan e-commerce.
3.	Sumber Daya Manusia	- Setiap fungsi manajemen yang diarahkan mempunyai pernyataan tanggung jawab yang lebih jelas. Meskipun keadaannya penuh tantangan, negara ini harus stabil., buat slogan yang bisa mempersatu, tetap pakai kepala yang dinggin, tidak bisa dengan kata, tapi harus jadi contoh dan panuntan. - Lebih sedikit penumpukan pekerjaan pada individu tertentu. - Mampu menentukan kebutuhan tenaga kerja secara tepat. - Peningkatan produktivitas di tempat kerja untuk setiap individu. - Mampu mengembangkan indikator yang tepat untuk mengukur pencapaian kinerja setiap fungsi manajemen.
4.	Keuangan	- Laporan keuangan dicatat lebih sering dan lebih berkualitas: note Akan dilanjutakan dengan pelatihan selanjutnya oleh tim Pkm - Kondisi keuangan dinilai dan dilacak secara lebih efektif untuk mendukung pengambilan keputusan pengembangan bisnis strategis..

	- Rasio pengeluaran terhadap pendapatan dilacak, dan hal ini penting, namun terkadang kesuksesan juga memerlukan elemen pengambilan risiko. - Hasil yang paling mendominasi pertanyaan, Bagaimana cara kami bisa mendapatkan Modal yang lebih, dengan bunga pinjaman yang kecil. - Kedepannya Tim pkm akan mencoba mensosialisasikan dengan berwanwancara dengan pihak Bank dan juga pemerintah, karna dalam hal ini keterbatasan informasi dari tim PKM, Terkait bagamaina pengelolaan keuangan dan mendapatkan permodalan. Sehinngga bisa membantu pemerintah dalam mempercepat kemajuan usaha kecil menengah.

KESIMPULAN DAN SARAN

Pada dasarnya tim Pengabdian Kepada Masyarakat (PKM) tidak terlalu mendalam membahas terkait permasalahan permodalan yang sebenarnya menjadi pertanyaan seluruh peserta mempertanyakan hal tersebut, tapi dalam hal ini kami berharap memberikan warna kepada masyarakat, dalam Manajemen strategi juga membantu UMKM merencanakan pertumbuhan yang berkelanjutan, termasuk pengembangan strategi pertumbuhan seperti ekspansi pasar, inovasi produk, dan diversifikasi bisnis untuk mencapai pertumbuhan yang optimal. Tim PKM melakukan Pendampingan dalam penerapan manajemen strategi sangat penting bagi UMKM untuk meningkatkan daya saing, mengelola sumber daya dengan efektif, beradaptasi dengan perubahan pasar, membuat keputusan yang lebih baik, dan mencapai pertumbuhan yang berkelanjutan. Hasil yang dicapai Pelaku UMKM sudah bisa membuat content-content dengan bantuan aplikasi gratis di Media Sosial dan bisa membuat perencanaan atau strategi penjualan yang lebih baik dari pada sebelumnya. Serta bisa membuat buku keuangan mencatat semua pengeluaran dan pemasukan, dalam bentuk laporan keuangan.

UCAPAN TERIMA KASIH

Ucapan terima kasih kami ucapkan kepada ibu RW 12, Sei Nayon, dan ibu-ibu semuanya yang telah hadir pada saat pelaksanaan kegiatan yang antusias dan semangat dalam dua hari tersebut. Dan ucapan terima kasih yang tidak terhingga kepada seluruh unsur, baik pemerintah kecamatan dan LPPM Universitas Ibnu Sina, yang telah memberikan suport dan hal lainnyam Sehingga PKM ini terlaksana dengan lancar.

DAFTAR PUSTAKA

Abdullah, R., Malik, E., Adan, L. M. H., & Djaâ, A. (2021). Penerapan strategi pemasaran sebagai upaya meningkatkan usaha kecil dan menengah di desa wawoangi kec. Sampoiawa ditengah pandemic COVID-19. *Community Development Journal: Jurnal Pengabdian Masyarakat*, *2*(1), 76–80.

Alfrian, G. R., & Pitaloka, E. (2020). Strategi Usaha Mikro, Kecil, dan Menengah (UMKM)

bertahan pada kondisi pandemik covid 19 di Indonesia. *Prosiding Seminar Nasional Terapan Riset Inovatif (SENTRINOV)*, *6*(2), 139–146.

Arifudin, O., & Tanjung, R. (2020). Pendampingan Usaha Oncom Dawuan Makanan Khas Kabupaten Subang Jawa Barat. *Jurnal Ilmiah Pangabdhi*, *6*(2), 59–63.

Choirina, P., Tjiptady, B. C., Fadliana, A. F., Rohman, M., Wahyudi, F., & Darajat, P. P. (2022). Peningkatan marketing UMKM dengan pelatihan desain grafis untuk karang taruna Desa Plandi, Kecamatan Wonosari, Kabupaten Malang. *I-Com: Indonesian Community Journal,* 2(1), 8-16.

Choirina, P., Jannah, U. M., Wahyudi, F., Rohman, M., Tjiptady, B. C., Rezaky, M. F. A., & Mukhlis, A. (2023). Pelatihan Digital Marketing untuk Meningkatkan Pemasaran dan Ketahanan Pangan untuk Produk UMKM pada Kopi Mbah Bongso di Dusun Babadan. *Jurnal Abdi Masyarakat Saburai (JAMS)*, 4(01), 52-62.

Darmawan, D., Sari, P. N. L., Jamil, S. A., & ... (2023). Penerapan Manajemen Strategi: Kontribusi Orientasi Pasar Dan Orientasi Teknologi Terhadap Kinerja Bisnis UMKM. *Management*, *1*(2), 64–70. https://journal.grahamitra.id/index.php/jomer/article/view/70

Fenny, F., & Setyawan, A. (2024). Peran Kepuasan Kerja Dalam Pengaruh Gaya Kepemimpinan Dan Motivasi Kerja Terhadap Kinerja Karyawan UMKM Batam. *Jurnal Ilmiah Manajemen, Ekonomi, & Akuntansi (MEA)*, *8*(1), 372–388.

Jamil, M., Mutmainnah, D., & Azizah, M. (2022). Pendampingan Manajemen Usaha Dan Manajemen Keuangan Pada Umkm Bakul Kembang Official Kelurahan Kedurus Kecamatan Karang Pilang Kota Surabaya. *Share: Journal of Service Learning*, *8*(2), 196–207.

Kristianada, V., Simanjuntak, C. M., Frittandi, F., Nugroho, D. K., Wardana, A., Pasaribu, P., Caroline, C., & Christina, C. (2021). Pendampingan Pengelolaan Bidang Pemasaran Usaha Mikro Kecil Menengah (UMKM) Toko Irma Jenoong, Bandung. *Surya Abdimas*, *5*(3), 302–311.

Meidita, T., & Sukmono, Y. (2023). Perumusan Strategi Pemasaran Produk Rengginang Dengan Penerapan Formulasi Manajemen Strategi. *Jurnal Teknik Industri: Jurnal Hasil Penelitian Dan Karya Ilmiah Dalam Bidang Teknik Industri*, *9*(1), 155–166.

Nugroho, P. I., & Takaliwuhang, J. G. (2022). Penerapan Akuntansi Manajemen dalam Usaha Mikro Kecil dan Menengah (UMKM): Aku Cendol Kamu Salatiga. *Ekuitas: Jurnal Pendidikan Ekonomi*, *10*(2), 340–346.

Paendong, M. (2022). Pendampingan Penerapan Manajemen Administrasi Usaha, Pemasaran Digital, dan Pelaporan Keuangan Sederhana pada UMKM di Kelurahan Karombasan Selatan. *Jurnal Pengabdian Vokasi*, *2*(4), 247–250.

Prasetiasari, C., Suwalla, N., Lubis, I. H., Andrini, A. R., Delviane, A., Sitohang, C. P., Andriani, T. P., Markis, M., Istighfari, I., & Gaol, F. L. (2023). Pentingnya Kesadaran Hukum Masyarakat untuk Meningkatkan Daya Saing Usaha Mikro, Kecil dan Menengah (UMKM) di Era Digital pada Kelurahan Sembulang Kecamatan Rempang Pulau Galang Kota Batam. *Yumary: Jurnal Pengabdian Kepada Masyarakat*, *4*(1), 19–25.

Rakhmawati, I., & Cahyadi, I. F. (2023). Pendampingan Pembukuan Keuangan Berbasis Standar Akuntansi Keuangan Entitas Mikro, Kecil dan Menengah pada Wirausaha Muda. *Dimasejati: Jurnal Pengabdian Kepada Masyarakat*, *5*(1), 17–29.

Shereen, S., Juniarty, S., Gunadi, J., Sentoso, A., & Milano, Lady. (2023). Analisis Strategi Pemasaran Digital pada UMKM Batam Indo Keramik. *Social Engagement: Jurnal Pengabdian Kepada Masyarakat*, *1*(3), 100–107.

Sulastri, S., Adam, M., Saftiana, Y., Nailis, W., & Putri, Y. H. (2022). Pelatihan dan pendampingan penyusunan rencana bisnis model kanvas bagi usaha mikro kecil dan menengah. *JMM (Jurnal Masyarakat Mandiri)*, *6*(1), 121–130.

Syarif, S., Birgantoro, B. A., Hermawan, A., Gani, M. A., Sugiyanto, S., & Maddinsyah, A. (2022). Optimalisasi pemasaran usaha mikro, kecil dan menengah (UMKM) makanan dengan pemanfaatan Whatsapp. *Jurnal Pengabdian Masyarakat Madani*,

Tjiptady, B. C. (2020). Entrepreneurship development design based on teaching factory to improve the vocational education quality in singapore and indonesia. I*n 2020 4th International Conference on Vocational Education and Training (ICOVET)* (pp. 130-134). IEEE.*2*(1), 54–66.

Tjiptady, B. C., Rahman, R. Z., Pradani, Y. F., Sulaiman, M. S., Machfuroh, T., & Saepuddin, A. (2021). Sosialisasi peningkatan perekonomian masyarakat melalui badan usaha milik desa di Kecamatan Poncokusumo Kabupaten Malang. *I-Com: Indonesian Community Journal*, 1(1), 35-40.

Wahyuni, R. D., Putri, L. S. M. M., & Maulana, I. (2024). Penerapan Manajemen Kinerja pada Usaha Mikro Kecil Menengah di Tanjungpinang. *Advances In Social Humanities Research*, *2*(1), 15–24.

Widjojo, H. (2023). Pendampingan Penerapan Manajemen Strategi untuk Meningkatkan Kinerja Usaha Busana Tenun Etnik Silmaa. *Wikrama Parahita: Jurnal Pengabdian Masyarakat*, *7*(1), 97–102.