

NASKAH ORISINAL

Optimalisasi Usaha Mikro Kecil dan Menengah (UMKM) melalui Pelatihan Dasar Manajemen di Desa Duri Kecamatan Slahung Kabupaten Ponorogo

Endah Setyowati^{1,*} | Al Hilalul Mustofa² | Dwi Yuliawan¹ | Eka Nurwidi Astuti¹ | Helda Sri Gana Duwi Mahasti³

¹Program Studi Ekonomi Syariah, Institut Agama Islam Negeri Ponorogo, Ponorogo, Indonesia

²Program Studi Komunikasi dan Penyiaran Islam, Institut Agama Islam Negeri Ponorogo, Ponorogo, Indonesia

³Program Studi Tadris Bahasa Inggris, Institut Agama Islam Negeri Ponorogo, Ponorogo, Indonesia

Korespondensi

*Endah Setyowati, Program Studi Ekonomi Syariah, Institut Agama Islam Negeri Ponorogo, Ponorogo, Indonesia. Alamat e-mail: endahsetyowati@iainponorogo.ac.id

Alamat

Fakultas Ekonomi dan Bisnis Islam, Institut Agama Islam Negeri Ponorogo, Ponorogo, Indonesia.

Abstrak

Usaha Mikro, Kecil, dan Menengah (UMKM) memiliki peran yang signifikan dalam pembangunan ekonomi nasional. Selain berkontribusi pada pertumbuhan ekonomi nasional dan penciptaan lapangan kerja, UMKM juga memiliki peran penting dalam distribusi manfaat pembangunan dan berfungsi sebagai pendorong utama dalam menggerakkan aktivitas ekonomi di tingkat nasional. Tujuan dari kegiatan pengabdian masyarakat ini adalah untuk menemukan aset yang ada di Desa Duri, Kecamatan Slahung, Kabupaten Ponorogo, dimana terdapat potensi berkembangnya UMKM. Pengabdian masyarakat ini menerapkan pendekatan ABCD (*Asset Based Community-driven Development*) dengan langkah-langkah meliputi proses inkulturasi, *discovery*, *design*, *define*, dan *reflection*. Langkah yang diambil dalam mengoptimalkan pelaku UMKM di Desa Duri yaitu dengan mengadakan program seminar dan pelatihan dasar manajemen dengan kegiatan tindak lanjut berupa pembuatan dan pengelolaan akun di *platform* Google Bisnis, sertifikasi label halal, serta inovasi *branding* produk. Hasil evaluasi menunjukkan bahwa pelatihan dasar manajemen berkontribusi positif dalam meningkatkan pendapatan dari usaha mikro di Desa Duri, Ponorogo.

Kata Kunci:

Desa Duri, Halal, Manajemen, Pelatihan, Sertifikasi Halla, UMKM

1.1 | Latar Belakang

Usaha Mikro, Kecil, dan Menengah (UMKM) adalah sektor usaha yang mencakup unit bisnis dengan skala kecil dan menengah^[1]. UMKM dapat dijelaskan sebagai aktivitas bisnis yang dilakukan oleh perorangan maupun kelompok dalam skala kecil, yang memberikan potensi lapangan kerja bagi penduduk sekitar^[2]. UMKM merupakan tulang punggung perekonomian suatu negara, berperan penting dalam menciptakan lapangan kerja dan mendorong pertumbuhan ekonomi secara menyeluruh. Namun, UMKM seringkali menghadapi berbagai tantangan yang kompleks dalam mengelola dan mengembangkan bisnis mereka. Salah satu metode yang efektif untuk menghadapi tantangan ini adalah dengan meningkatkan kualitas manajemen UMKM melalui pelatihan yang tepat. Indonesia adalah sebuah negara yang kaya dengan sumber daya alam, namun belum sepenuhnya berhasil memanfaatkan potensi yang dimilikinya. Oleh karena itu, masyarakat dituntut untuk mengembangkan kemampuan dan potensi yang ada pada diri mereka sendiri maupun di wilayah tempat tinggal mereka, agar kebutuhan mereka dapat terpenuhi^[3]. Manajemen Sumber Daya Manusia (MSDM) jika diterapkan dengan baik dalam suatu usaha, maka perusahaan tersebut akan beroperasi sesuai dengan tujuan yang ingin dicapai pelaku usaha^[4]. Hubungan MSDM sangat dekat dengan UMKM, karena jika UMKM berjalan sesuai dengan tujuan dalam operasinya, hal ini akan berkontribusi terhadap Produk Domestik Bruto (PDB) dan menguatkan ekonomi nasional.

Perkembangan UMKM berkontribusi dalam meningkatkan kesempatan kerja dan pemanfaatan potensi sumber daya alam serta sumber daya manusia, yang pada gilirannya berdampak positif pada pertumbuhan ekonomi suatu negara^[5]. Seorang pengusaha merupakan individu yang mampu menghasilkan kekayaan melalui kreativitas dalam menciptakan hal-hal baru, menciptakan lapangan kerja dan pertumbuhan ekonomi, serta membagi hasil kekayaan berdasarkan usaha yang gigih dan keterlibatan dalam menghadapi risiko^[6]. Melihat banyak tantangan yang harus dihadapi oleh pemilik UMKM maka perlu adanya pengoptimalan pelatihan manajemen bagi UMKM dan bagaimana hal tersebut dapat memberikan dampak positif dalam perkembangan bisnis mereka. Dengan mengoptimalkan pelatihan manajemen, UMKM dapat mengembangkan strategi yang lebih efektif, meningkatkan daya saing, dan meraih kesuksesan dalam bisnis mereka. Pelatihan adalah suatu bentuk pembelajaran yang diadakan oleh organisasi seperti instansi pemerintah, lembaga swadaya masyarakat, perusahaan, dan lainnya. Tujuan dari pelatihan tersebut adalah untuk memenuhi kebutuhan organisasi atau mencapai tujuan yang telah ditetapkan.

Desa Duri merupakan desa yang berada di Pegunungan Kidul, tepatnya berada di wilayah Kecamatan Slahung, Kabupaten Ponorogo, Provinsi Jawa Timur. Perekonomian di Desa Duri sudah bisa dibilang cukup maju. Mata pencaharian penduduk di kecamatan ini didominasi oleh petani, pedagang dan Pegawai Negeri Sipil (PNS). Pertanian yang sangat baik di Desa Duri adalah tanaman jagung dan padi. Selain di bidang pertanian, masyarakat Desa Duri mempunyai usaha sampingan yang dilakukan dengan sistem *home industry* atau UMKM seperti anyaman tas, pembuatan rengginang, tempe, dan rempeyek.

UMKM tersebut dikelola secara perseorangan atau rumah tangga dengan pemasaran disetorkan kepada para pedagang di pasar maupun melalui pemesanan terlebih dahulu. Sedangkan untuk UMKM anyaman tas dilakukan pemasaran melalui digital (*marketplace*) hingga penjualannya sampai di luar Jawa. Hal ini juga menjadikan UMKM warga tersebut menjadi pekerjaan utama bagi beberapa warga Desa Duri. Para pelaku UMKM yang ada di Desa Duri memiliki semangat dan keinginan yang kuat untuk dapat mengembangkan usaha yang dimiliki saat ini. Menurut para pelaku UMKM tersebut, salah satunya adalah dengan melalui pelatihan pengembangan usaha. Berdasarkan analisis tersebut, maka dalam pengabdian masyarakat ini dilaksanakan pelatihan dasar manajemen guna mengoptimalkan keberadaan UMKM di Desa Duri.

1.2 | Solusi Permasalahan atau Strategi Kegiatan

Analisis kebutuhan dari pelaku UMKM di Desa Duri menyebutkan bahwa perlunya pelatihan guna memberikan motivasi dan dorongan bagi mereka untuk mengembangkan usahanya. Harapan dari para pelaku UMKM ini adalah dengan adanya pelatihan ini dapat menggali ilmu mengenai berwirausaha, termasuk mengenai strategi pemasaran. Sebagai usaha menjawab kebutuhan pelaku UMKM di Desa Duri tersebut, maka pengabdian masyarakat ini dilakukan kegiatan seminar dan pelatihan kewirausahaan dengan tema Pelatihan Dasar Manajemen UMKM. Strategi yang digunakan dalam melaksanakan kegiatan ini adalah dengan mengamati potensi UMKM di Desa Duri terlebih dahulu dan pemberian materi disesuaikan dengan kondisi UMKM tersebut. Kegiatan pelatihan ini dilakukan dengan cara ceramah, tanya jawab, dan pemberian kesempatan *Rencana Tindak Lanjut* (RTL) pasca pelatihan.

1.3 | Target Luaran

Adapun target luaran dari kegiatan pengabdian masyarakat ini telah dirumuskan dalam RTL yaitu pendampingan UMKM yang bersertifikasi halal, pembuatan *platform* penjualan produk, dan strategi *branding* melalui terciptanya desain kemasan yang menarik. Selain itu, luaran dari pengabdian masyarakat ini adalah berupa publikasi hasil pengabdian dalam bentuk jurnal nasional.

2 | TINJAUAN PUSTAKA

2.1 | Usaha Mikro, Kecil, dan Menengah (UMKM)

Usaha Mikro, Kecil dan Menengah (UMKM) telah menjadi bagian yang sangat penting bagi perekonomian suatu negara maupun daerah. Pengertian lingkup UMKM berdasarkan Undang-Undang No.20 Pasal 1 Tahun 2008 tentang Usaha Mikro, Kecil dan Menengah adalah sebagai berikut^[7]:

1. Usaha Mikro adalah usaha produktif milik orang perorangan dan/atau badan usaha perorangan yang memenuhi kriteria Usaha Mikro sebagaimana diatur dalam Undang-Undang ini.
2. Usaha Kecil adalah usaha ekonomi produktif yang berdiri sendiri, yang dilakukan oleh orang perorangan atau badan usaha yang bukan merupakan anak perusahaan atau bukan cabang perusahaan yang dimiliki, dikuasai, atau menjadi bagian baik langsung maupun tidak langsung dari Usaha Menengah atau Usaha Besar yang memenuhi kriteria Usaha Kecil sebagaimana dimaksud dalam Undang-Undang ini.
3. Usaha Menengah adalah usaha ekonomi produktif yang berdiri sendiri, yang dilakukan oleh orang perorangan atau badan usaha yang bukan merupakan anak perusahaan atau cabang perusahaan yang dimiliki, dikuasai, atau menjadi bagian baik langsung maupun tidak langsung dengan Usaha Kecil atau Usaha Besar dengan jumlah kekayaan bersih atau hasil penjualan tahunan sebagaimana diatur dalam Undang- Undang ini.
4. Usaha Besar adalah usaha ekonomi produktif yang dilakukan oleh badan usaha dengan jumlah kekayaan bersih atau hasil penjualan tahunan lebih besar dari Usaha Menengah, yang meliputi usaha nasional milik negara atau swasta, usaha patungan, dan usaha asing yang melakukan kegiatan ekonomi di Indonesia.
5. Dunia Usaha adalah Usaha Mikro, Usaha Kecil, Usaha Menengah, dan Usaha Besar yang melakukan kegiatan ekonomi di Indonesia dan berdomisili di Indonesia.

Secara ringkas, UMKM merupakan kegiatan perekonomian rakyat dalam skala kecil maupun menengah yang bertujuan untuk meningkatkan perekonomian pribadi maupun pemerintahan yang perlu dilindungi untuk mencegah dari persaingan usaha yang tidak sehat. Di Indonesia, UMKM ini telah menjadi bagian penting dalam membantu pertumbuhan perekonomian. Hal ini dikarenakan jumlah UMKM di Indonesia cenderung lebih banyak dibandingkan dengan usaha dalam skala menengah ke atas (industri besar). Tentunya dengan jumlah UMKM yang lebih banyak ini akan mampu meningkatkan pendapatan negara lebih cepat, mampu memberikan peluang lapangan pekerjaan, serta mampu memperkenalkan keanekaragaman produk yang dihasilkan.

2.2 | Pelatihan Manajemen Dasar UMKM

Dalam mengembangkan usaha, termasuk UMKM, para pelaku usaha ini tentu harus mampu melakukan pengelolaan usaha dengan baik. Pengelolaan suatu usaha yang baik tentu membutuhkan suatu teknik manajemen usaha yang baik pula. Terdapat beberapa fungsi manajemen diantaranya perencanaan (*planning*), pengorganisasian (*organizing*), kepemimpinan (*leading*), dan pengendalian (*controlling*)^[8]. Sehingga kegiatan manajemen dalam suatu usaha sangat dibutuhkan. Peningkatan pengetahuan mengenai manajemen dapat dilakukan dalam berbagai cara, salah satunya adalah dengan melalui pemberian materi oleh pihak yang memiliki ilmu dan pengalaman lebih dalam bidang usaha, atau disebut melalui sebuah pelatihan. Pada beberapa UMKM, pemberian pelatihan manajemen dapat meningkatkan pemahaman dan pengetahuan, baik mengenai pengelolaan SDM, merk dagang, maupun promosi produk, serta mampu meningkatkan keterampilan para pelaku UMKM^[9].

2.3 | Desa Duri

Desa Duri merupakan desa yang berada di pegunungan Kidul, tepatnya berada di wilayah Kecamatan Slahung, Kabupaten Ponorogo Jawa Timur. Desa Duri adalah desa yang terkenal mempunyai pemandangan perbukitan yang begitu indah. Memiliki luas wilayah kurang lebih 1.265,13 Ha, yang dibagi menjadi 211,065 Ha wilayah persawahan, 4 Ha wilayah perkebunan, 107 Ha luas hutan, 587,445 Ha tanah kering, dan 306,63 Ha Fasilitas umum^[10]. Jumlah penduduk Desa Duri Slahung kurang lebih sebanyak 4.120 jiwa. Mata pencaharian penduduk Slahung didominasi oleh petani, pedagang dan pegawai negeri (PNS). Pertanian yang sangat baik di Desa Duri adalah tanaman jagung dan juga padi. Selain di bidang pertanian masyarakat Desa Duri mempunyai usaha sampingan yang dilakukan dengan sistem *home industry*, yang terdiri di bidang usaha UMKM seperti anyaman tas, pembuatan renggingang, tempe, dan rempeyek.

3 | METODE KEGIATAN

Langkah-langkah operasional dalam pengabdian kepada masyarakat disesuaikan dengan kondisi permasalahan, potensi, dan budaya masyarakat, serta dilaksanakan sesuai dengan peraturan yang telah ditetapkan. Metode yang digunakan dalam kegiatan ini yaitu dengan menggunakan pendekatan *Asset Based Community – driven Development* (ABCD) yaitu dengan mengajak kerjasama dengan pelaku UMKM di Desa Duri serta mencari potensi yang ada di lokasi UMKM tersebut sehingga dapat mengoptimalkan UMKM Desa Duri. Metode ini digunakan oleh para pengabdian untuk memanfaatkan sepenuhnya potensi dan keunggulan yang berbasis lokal atau yang biasa disebut identifikasi aset. Pendekatan ABCD diterapkan untuk menganalisis berbagai aspek, termasuk aset manusia, fisik, alam, sosial, dan finansial.

Metode ABCD terdiri dari lima tahap yang saling terkait, yaitu inkulturasi, discovery, design, define, dan reflection. Tahapan ini didasarkan pada teori Mc. Knight dan sejalan dengan langkah-langkah pengabdian yang sudah dijalankan oleh peneliti sebelumnya^[11]. Kelima tahapan ini ditampilkan dalam Gambar (1). Tahap pertama dalam metode ABCD adalah tahap inkulturasi. Pada tahap ini, proses yang dilakukan adalah mengenali lingkungan, terutama aset dan potensi yang dimiliki oleh desa. Tim pengabdian melakukan pendekatan dengan ikut serta dalam kegiatan masyarakat, seperti menghadiri pertemuan rutin desa, serta menjalin silaturahmi dengan kepala desa dan pemilik UMKM.



Gambar 1 Tahapan Pelaksanaan Kegiatan Pengabdian Masyarakat dengan Pendekatan ABCD.

Tahap kedua adalah tahap *discovery*. Pada tahap ini, informasi diperoleh dari pihak desa dan masyarakat mengenai data yang akan menjadi dasar program kerja tim pengabdian. Di sini, tim pengabdian mengumpulkan informasi tentang potensi Desa Duri. Setelah itu, tim merancang program kerja berdasarkan informasi yang telah dikumpulkan dan menyampaikannya kepada pelaku UMKM.

Tahap ketiga adalah tahap *design*. Pada tahap ini, program kerja dipaparkan di lokasi pelaksanaan pengabdian yaitu kepada para pelaku UMKM.

Tahap keempat adalah tahap *define*. Pada tahap ini, program kerja yang telah disusun dan direncanakan, selanjutnya direalisasikan oleh tim pengabdian melalui pelatihan.

Tahap kelima adalah *reflection*. Tahap ini melibatkan evaluasi dan monitoring seluruh kegiatan yang telah diimplementasikan bersama masyarakat. Di tahap ini, tim pengabdian melakukan wawancara kepada peserta pengabdian untuk mengumpulkan masukan dan umpan balik. Tujuannya adalah untuk mengevaluasi dampak dan hasil dari kegiatan pengabdian yang telah dilaksanakan. Selain itu, pada tahapan ini juga dilaksanakan RTL yang telah disusun sebagai kegiatan pasca pelatihan.

4 | HASIL DAN DISKUSI

Kegiatan pengabdian masyarakat ini dimulai dengan melakukan kegiatan observasi atau pengamatan terhadap masyarakat dan pelaku UMKM di Desa Duri, Slahung, Ponorogo. Melalui observasi dan wawancara, para pelaku UMKM di desa Duri memiliki potensi yang besar terhadap usaha yang dimiliki akan tetapi memiliki beberapa kendala terkait dengan kurangnya SDM serta rendahnya pengetahuan mengenai branding produk. Pada kegiatan pengabdian masyarakat ini, tim pengabdian menggunakan lima tahapan dari pendekatan ABCD sebagai berikut ini:

1. Inkulturasi

Berdasarkan observasi yang telah dilakukan di Desa Duri, sebagian besar masyarakat Desa Duri bermata pencaharian sebagai petani dan pelaku usaha kecil menengah. Beberapa masyarakat Desa Duri memiliki usaha seperti halnya usaha rempeyek, usaha kerajinan tas anyaman, usaha rengginan, usaha tempe, dan lain sebagainya. Tahap inkulturasi diimplementasikan dengan cara mengenali aset dan potensi yang ada di desa Duri. Survei awal dilakukan pada tanggal 20 Juni 2023. Sesi observasi dilakukan untuk mengenali potensi para pelaku UMKM Desa Duri, tim pengabdian mulai mendapatkan gambaran mengenai apa yang diinginkan para pelaku UMKM. Impian yang diinginkan oleh para pelaku usaha di Desa Duri adalah menjaga kelangsungan usaha mereka serta berhasil memasarkan produk mereka ke berbagai wilayah, dengan harapan dapat meningkatkan pendapatan yang diperoleh oleh para pelaku UMKM di Desa Duri.



Gambar 2 Proses Observasi ke UMKM (a) Tempe; (b) Rempeyek; (c) Anyaman.

2. Discovery

Pada tahapan ini, tim pengabdian melakukan wawancara bersama pemilik UMKM serta perwakilan dari desa. Wawancara tersebut difokuskan pada implementasi potensi desa dan strategi *branding* produk-produk UMKM yang sesuai dengan perkembangan terkini. Kelompok tim pengabdian masyarakat memulai proses perencanaan berdasarkan hasil dari wawancara tersebut. Dengan mengidentifikasi potensi yang dimiliki oleh desa, tindakan ini membawa manfaat baik bagi tim pengabdian maupun pemerintah desa, sehingga tercipta peluang dan langkah-langkah konstruktif dalam pengembangan UMKM desa. Langkah – langkah yang akan diambil diantaranya melakukan pelatihan *branding* produk, mendaftarkan nama usaha pada Google Bisnis, sertifikasi halal, serta upaya untuk menanggulangi kekurangan Sumber Daya Manusia (SDM) pada proses usaha berlangsung.

3. Design

Setelah melakukan pengenalan, mengamati, mencatat informasi, dan mewawancarai individu yang terlibat dalam UMKM di Desa Duri, teridentifikasi dua isu utama yang dihadapi oleh pelaku UMKM di Desa Duri, Slahung, yakni tantangan dalam aspek *branding* dan kurangnya sumber daya manusia (SDM). Sekarang ini, pelaku UMKM diharapkan dapat memanfaatkan *platform* digital sebagai salah satu langkah untuk meningkatkan *branding* produk mereka, sehingga konsumen dapat lebih akrab dengan hasil produksi UMKM tersebut. UMKM yang memiliki akses ke dunia *online*, aktif di media sosial, dan mengembangkan kemampuan dalam perdagangan *online*, umumnya akan mengalami pertumbuhan bisnis yang signifikan dalam hal pendapatan, peluang pekerjaan, inovasi, dan daya saing. Meskipun demikian, masih

banyak UMKM yang belum menggunakan teknologi informasi, terutama dalam menggunakan *platform* digital, serta belum sepenuhnya menyadari manfaat besar dan peran penting dari penggunaan *platform* digital tersebut.

Data yang diperoleh dari hasil wawancara yang telah dilakukan, masih banyak pelaku usaha di Desa Duri menjual hasil produksinya dengan cara konvensional serta masih memiliki tingkat *branding* produk yang rendah. Maka dari itu, tim pengabdian merancang kegiatan pelatihan usaha terkait dengan optimalisasi UMKM melalui pelatihan dasar manajemen. Dengan adanya pelatihan ini diharapkan dapat membantu para pelaku UMKM di desa Duri dalam meningkatkan wawasan yang lebih luas mengenai *branding* produk dan juga kendala SDM yang dihadapi para pelaku usaha UMKM tersebut.

4. Define

Fokus utama dalam implementasi pendekatan ABCD adalah langkah *define*, yang melibatkan eksekusi program yang telah dirancang pada tahap sebelumnya, yaitu *design*. Setelah melakukan analisis, tim pengabdian memberikan pelatihan yang mencakup materi dan praktek untuk meningkatkan kemampuan dalam bidang Dasar-Dasar Manajemen kepada pelaku UMKM di Desa Duri. Kegiatan pelatihan dasar-dasar manajemen bagi pelaku UMKM Desa Duri ini dilaksanakan pada tanggal 26 Juli 2023 yang bertempat di salah satu rumah warga, yaitu Bu Nunik, selaku pelaku UMKM yang memproduksi rempeyek. Kegiatan ini dihadiri oleh 50 warga Desa Duri, baik sebagai pelaku UMKM maupun warga pada umumnya. Pemateri pada kegiatan ini adalah Dra. Hj, Henny Nailuvary, M. M. selaku dosen Fakultas Syariah IAIN Ponorogo yang menggeluti dalam bidang kewirausahaan.

Alasan pemilihan kegiatan seminar atau pelatihan ini adalah untuk membantu para pelaku UMKM di Desa Duri dalam memahami dasar manajemen terkait branding dan kendala kurangnya SDM. Kegiatan ini dimulai dengan pemaparan materi kewirausahaan, strategi pemasaran, sertifikasi halal dan strategi branding produk usaha. Kemudian dilanjutkan dengan tanya jawab oleh peserta kepada pemateri secara langsung. Dalam kegiatan seminar ini narasumber juga memberikan motivasi kepada para pelaku UMKM yang hadir untuk bersemangat dalam mengelola usahanya. Warga Desa Duri yang hadir sangat antusias dalam mengikuti kegiatan seminar ini. Hal tersebut dapat diketahui dari antusias warga dalam menceritakan usahanya kepada pemateri dan proses tanya jawab yang sangat padat karena masing-masing pelaku UMKM dapat berkonsultasi langsung dengan pemateri.



Gambar 3 Pelaksanaan Kegiatan Pelatihan Manajemen UMKM.

Pendampingan para pelaku UMKM dalam mengelola usahanya setelah dilangsungkan kegiatan seminar tersebut adalah dengan membantu kegiatan produksi di tempat UMKM tersebut. Selain itu, pendampingan sertifikasi halal juga dilakukan oleh tim pengabdian kepada para pelaku UMKM dalam mengelola usahanya. Pendampingan dimulai dengan pemahaman sertifikasi halal kepada pelaku UMKM dengan menjelaskan proses dan persyaratan sertifikasi halal serta usaha yang boleh atau dilarang untuk diberikan sertifikat halal. Penyusunan dan pengajuan dokumen permohonan dilakukan setelah pelaku UMKM paham pentingnya sertifikasi halal. Sebelum dokumen diajukan kepada pihak yang berwenang melayani sertifikasi halal, tim audit internal UMKM melakukan penilaian dan perbaikan jika diperlukan supaya produk usaha bisa lolos dalam sertifikasi halal. Evaluasi dan pemantauan produk usaha juga perlu dilakukan setelah diajukannya dokumen pengajuan kepada petugas sertifikasi halal agar persyaratan penerbitan sertifikat halal dapat dipenuhi secara keseluruhan sehingga sertifikat dapat diterbitkan secara maksimal.

Pendampingan pelaksanaan strategi *branding* terhadap pelaku UMKM di Desa Duri juga dilakukan oleh tim pengabdian. Pendataan awal UMKM yang belum memiliki brand produk usaha dilakukan oleh tim pengabdian dengan mendatangi

satu persatu pelaku UMKM. Setelah diketahui produk usaha yang belum memiliki *brand*, tim pengabdian menawarkan bantuan pembuatan *brand* nama produk usaha. Tim pengabdian mencari dan menentukan *brand* nama produk usaha yang tepat dan sesuai dengan persetujuan pelaku UMKM. Pembuatan logo dan stiker produk dilaksanakan setelah nama *brand* disetujui oleh pelaku UMKM dan memenuhi kriteria *brand* produk usaha.

Pelaku UMKM di Desa Duri memasarkan produk usahanya secara konvensional. Pemasaran secara konvensional ini dilakukan oleh pelaku UMKM dengan cara menawarkan produk pada masyarakat sekitar dan memberikan stok pada toko terdekat dari tempat produksi. Tim pengabdian membantu pemasaran melalui teknologi digital yang berpotensi untuk meningkatkan hasil penjualan para pelaku UMKM. Tata cara pembuatan akun Google Bisnis dan cara pengelolaannya diarahkan oleh tim pengabdian kepada para pelaku UMKM. Dengan memanfaatkan potensi yang ada tanpa membebankan para pelaku UMKM, Google Bisnis disarankan oleh tim pengabdian untuk menjadi salah satu platform *digital marketing* UMKM yang ada di Desa Duri.

5. Reflection

Evaluasi dalam penyelenggaraan kegiatan ini dilakukan secara kualitatif yang bertujuan untuk mengukur sejauh mana kemampuan masyarakat dalam memahami serta menerapkan pelatihan dasar manajemen yang telah disediakan. Proses penilaian melibatkan hasil keseluruhan pelaksanaan langkah-langkah dari tahap awal dalam mengidentifikasi masalah pada pelaku UMKM hingga fase akhir yang melibatkan penerapan praktik *branding* produk melalui *platform* digital. Evaluasi juga mencakup efektivitas seminar dalam mendongkrak perkembangan aset, dan menganalisis tanggapan masyarakat terhadap kemampuan dasar manajemen mereka melalui kemampuan *branding* produk, untuk menilai apakah proses ini berjalan lancar atau menghadapi hambatan.

Setelah itu, tahap akhir pemantauan dilaksanakan setelah kegiatan sosialisasi dan pelatihan untuk mengevaluasi perkembangan usaha. Setelah dilaksanakan Rencana Tindak Lanjut, maka terdapat beberapa hasil yang diperoleh, diantaranya:

- (a) Pendampingan sertifikasi halal pada produk UMKM telah dilaksanakan pada beberapa UMKM dan diperoleh UMKM yang telah tersertifikasi halal yaitu pada usaha rempeyek Bu Nunik.
- (b) Peningkatan *branding* produk dengan membantu pembuatan *brand* dan logo produk, salah satunya pada UMKM Rempeyek dari Bu Nunik.
- (c) Pembuatan akun Google Bisnis bagi pelaku UMKM dan telah terverifikasi beberapa akun Google Bisnis, yaitu pada UMKM Rempeyek Bu Nunik.



Gambar 4 Luaran berupa pembuatan Logo dan *Brand* dari produk UMKM.

Pelatihan dasar manajemen memiliki peran yang signifikan dalam mendukung pelaku UMKM dalam pengembangan bisnis. Tujuan utama dari pelatihan ini memberikan pemahaman yang lebih mendalam tentang prinsip-prinsip manajemen yang sangat penting. Seringkali, pelaku UMKM memulai bisnis mereka dengan keahlian dan semangat tinggi di bidang tertentu, namun para pelaku UMKM tersebut mungkin kekurangan pengetahuan manajerial yang diperlukan untuk mengelola bisnis secara efisien. Melalui pelatihan dasar manajemen, para pelaku UMKM dapat meraih pemahaman tentang konsep-konsep seperti perencanaan



Gambar 5 Luaran berupa pembuatan Akun Google Bisnis.

strategis, manajemen sumber daya, pengembangan produk, dan strategi pemasaran. Hal ini tentu akan membantu dalam proses pengambilan keputusan yang lebih cerdas dan membangun fondasi yang kokoh untuk pertumbuhan bisnis pelaku UMKM.

Pelatihan dalam bidang manajemen juga memberikan pelaku UMKM akses kepada metode dan keterampilan yang berguna dalam mengatasi berbagai tantangan yang mungkin timbul saat mengelola bisnis. Ini termasuk kemampuan dalam mengatur keuangan, merancang proses operasional yang lebih efisien, serta mengembangkan strategi pemasaran yang lebih efektif. Dengan pemahaman yang lebih mendalam tentang manajemen, pelaku UMKM dapat dengan cepat mengidentifikasi masalah, menemukan solusi yang sesuai, dan meningkatkan daya saing bisnis mereka. Keseluruhan, pelatihan dasar manajemen tidak hanya menyediakan pengetahuan, tetapi juga memberikan alat praktis yang membantu pelaku UMKM mengembangkan bisnis mereka dengan lebih baik dan berkesinambungan di tengah persaingan bisnis yang semakin ketat.

Dalam pelaksanaan program ini, terdapat beberapa faktor pendukung dan penghambat. Faktor pendukung terlaksananya program ini adalah adanya dukungan penuh dari pemerintah Duri, LPPM IAIN Ponorogo, pemateri, dan antusiasme yang ditunjukkan oleh para pelaku UMKM Desa Duri. Namun, terdapat juga beberapa faktor yang menjadi hambatan, seperti keterbatasan waktu serta kurangnya familiaritas para pelaku UMKM dengan sarana dan aplikasi yang digunakan dalam pelatihan.

5 | KESIMPULAN DAN SARAN

Optimalisasi UMKM memiliki banyak manfaat bagi para pelaku usaha diantaranya yaitu, dengan mengoptimalkan UMKM dapat meningkatkan usaha serta pendapatan, memberikan akses produk dan layanan yang lebih baik, serta dapat membantu mendorong pertumbuhan ekonomi yang lebih maju. Pengabdian masyarakat ini dilaksanakan di Desa Duri, Kecamatan Slahung, Kabupaten Ponorogo. Kegiatan pengabdian masyarakat ini dilakukan dengan menggunakan pendekatan *Asset Based Community-driven Development* (ABCD). Pendekatan ABCD yang digunakan pada program ini terdiri dari lima tahap, yaitu inkulturasi, *discovery*, *design*, *define*, dan *reflection*. Melalui tahapan-tahapan tersebut diperoleh informasi bahwa potensi UMKM di Desa Duri cukup baik, namun harus lebih dikembangkan baik dari segi *branding* maupun pengelolaan SDM. Sehingga pengabdian masyarakat ini melaksanakan kegiatan pelatihan UMKM dengan tema Dasar-Dasar Manajemen UMKM. Kegiatan pelatihan dasar-dasar manajemen bagi pelaku UMKM Desa Duri ini dihadiri oleh warga Desa Duri, baik sebagai pelaku UMKM maupun warga pada umumnya. Alasan pemilihan kegiatan seminar atau pelatihan ini adalah untuk membantu para pelaku UMKM di Desa Duri dalam memahami dasar manajemen terkait *branding* dan kendala kurangnya SDM.

Hasil pelatihan yang merupakan Rencana Tindak Lanjut (RTL) yaitu menciptakan output untuk pelaku UMKM antara lain yaitu, (1) pelaku UMKM telah dapat mendapatkan sertifikasi halal terhadap produknya; (2) produk UMKM sudah memiliki

branding yang bagus dari segi logo dan kemasan; (3) para pelaku UMKM telah mampu mendaftarkan nama usahanya ke Google Bisnis. Tim pengabdian berharap pengetahuan dan wawasan yang diperoleh dari narasumber dan pengalaman pelatihan dapat membantu pelaku UMKM untuk merumuskan rencana bisnis yang strategis, dan meningkatkan pendapatan produksi UMKM. Tim pengabdian memberikan saran agar terdapat pelaksanaan kegiatan serupa di lebih banyak daerah serta mengharapkan adanya dukungan dari Pemerintah Desa Duri untuk meningkatkan produksi UMKM melalui penyuluhan sumber daya manusia dan pelatihan strategi bisnis.

6 | UCAPAN TERIMA KASIH

Pengabdian masyarakat ini dilaksanakan oleh Mahasiswa IAIN Ponorogo yang tergabung dalam Kelompok Pengabdian Masyarakat (KPM) dan didukung oleh Lembaga Penelitian dan Pengabdian Masyarakat (LPPM) IAIN Ponorogo serta Pemerintah dan warga Desa Duri, Kecamatan Slahung, Kabupaten Ponorogo.

Referensi

1. Darmadi D, Suryani NL, Sari R, Guruh M, Faisal F. Pelatihan Dasar Manajemen pada Usaha Kecil dan Menengah (UMKM) Desa Cicalengka Kabupaten Tangerang. *Dedikasi PKM* 2021;3(1):96–100.
2. As'ary M, Mugini P, Fakhrurozi MF, Sugiarti S, Utami GF, Hapsari DR. Optimalisasi Potensi Home Industry melalui Digitalisasi Marketing (Kasus: Produksi Emping Rumahan Kampung Pagutan, Desa Sukakarta, Cianjur). *Jurnal Pusat Inovasi Masyarakat (PIM)* 2021;3(1):91–101.
3. Rifai B. Efensiasi Pemberdayaan Usaha Mikro Kecil Menengah. *Jurnal Sosio Humanniora* 2012;3(4).
4. Arifin SR, Haryanto R. Peran Manajemen Sumber Daya Manusia (MSDM) Melalui Usaha Mikro Kecil Dan Menengah (UMKM) untuk Penguatan Ekonomi. *KINERJA* 2021;18(3):425–430.
5. Yohan B, et al. Analisis potensi usaha kecil dan menengah di Pusat kebudayaan dan olah raga way halim kota Bandar Lampung 2016;.
6. Ramaditya M, Effendi S, Faruqi F, Darmawan A. Pelatihan Kewirausahaan Kreatif Berbasis Manajemen Pemasaran Digital bagi UMKM Di Wilayah Rawamangun. *Journal of Sustainable Community Development (JSCD)* 2020;2(1):48–54.
7. Pemerintah Pusat Indonesia. Undang-undang (UU) Nomor 20 Tahun 2008 tentang Usaha Mikro, Kecil, dan Menengah. Peraturan Perundang-undangan 2008;.
8. Choliq A, Pengantar Manajemen, Rafi Sarana Perkasa. Semarang; 2011.
9. Santoso A, Witjaksono E, Kurniawati E. Pelatihan Manajemen Usaha Dan Pembuatan Merk. *Journal of Appropriate Technology for Community Services* 2020;1(1):14–20.
10. Desa Duri. Laporan Kependudukan Desa Duri 2023;.
11. Samsuri A, Vadhila U, et al. Pendekatan ABCD untuk Meningkatkan Literasi di Madrasah. *Buletin Abdi Masyarakat* 2021;1(2).

Cara mengutip artikel ini: Setyowati, E., Mustofa, A.H., Yuliawan, D., Astuti, E.N., Mahasti, H.S.G.D., (2024), Optimalisasi Usaha Mikro Kecil dan Menengah (UMKM) melalui Pelatihan Dasar Manajemen di Desa Duri Kecamatan Slahung Kabupaten Ponorogo, *Sewagati*, 8(1):1173–1181, <https://doi.org/10.12962/j26139960.v8i1.806>.