

**PENINGKATAN KAPASITAS UMKM MELALUI PROGRAM PELATIHAN
MANAJEMEN DAN PEMASARAN AISYAH BAKERY
DI DESA TAMAN GEDE**

Rosikhan Anwar¹
r3ikhan@gmail.com

Sarifudin²
ssarifudin127@gmail.com

Amin Prayitno³
udkaryalanggeng@gmail.com

Safaatun Hidayah⁴
Safaatunhidayah25@gmail.com

Sudariyati⁵
dhariyati8@gmail.com

Rintono⁶
rintonokeryl@gmail.com

M. Faza Hamdan Rois⁷
Fazahdr99@gmail.com

Moch Tolkhah Danial⁸
danialtovina01@gmail.com

¹ Sekolah Tinggi Islam Kendal

² Sekolah Tinggi Islam Kendal

³ Sekolah Tinggi Islam Kendal

⁴ Sekolah Tinggi Islam Kendal

⁵ Sekolah Tinggi Islam Kendal

⁶ Sekolah Tinggi Islam Kendal

⁷ Sekolah Tinggi Islam Kendal

⁸ Sekolah Tinggi Islam Kendal

Abstrak

Entrepreneur dalam Bahasa Indonesia disebut dengan Kewirausahaan, menurut ejaan Bahasa Indonesia, kewirausahaan terdiri dari beberapa suku kata, yaitu Ke-wirausaha-an, menurut Entrepreneurship, istilah wirausaha adalah : Seseorang yang mampu melihat adanya peluang kemudian menciptakan sebuah organisasi untuk memanfaatkan peluang tersebut untuk memulai suatu bisnis yang baru, atau kemampuan setiap orang untuk

menangkap setiap peluang usaha, dan dimanfaatkannya sebagai lahan usaha, atau bisnis dan seluruh waktunya dicurahkan untuk menemukan peluang-peluang bisnis. Usaha kecil mikro menengah (UMKM) adalah jenis usaha yang memiliki skala kecil dan menengah, dengan jumlah karyawan dan omzet yang relative kecil dibandingkan dengan usaha besar. UMKM memiliki peran yang penting dalam menggerakkan perekonomian Indonesia, menciptakan lapangan kerja, meningkatkan pendapatan masyarakat, dan membantu meningkatkan ekonomi local. Tujuan dilakukan pengabdian kepada masyarakat ini adalah untuk meningkatkan kapasitas UMKM melalui program pelatihan manajemen dan pemasaran. Metode yang digunakan dalam artikel ini adalah metode kualitatif dengan studi literature atau library Research. Tujuannya adalah untuk menganalisis perbandingan teori-teori sebelumnya pada literature hasil penelitian.

Kata kunci : Pelatihan, Peluang, Kewirausahaan, UMKM (Usaha Kecil Mikro Menengah)

Abstract

Entrepreneur in Indonesian is called Entrepreneurship, according to Indonesian spelling, entrepreneurship consists of several syllables, namely Ke-wirausaha-an, according to Entrepreneurship, the term entrepreneur is: A person who is able to see an opportunity and then create an organization to take advantage of that opportunity to start a new business, or the ability of everyone to capture every business opportunity, and use it as a business field, or business and all his time is devoted to finding business opportunities. Small micro and medium enterprises (MSMEs) are a type of business that has a small and medium scale, with a relatively small number of employees and turnover compared to large businesses. MSMEs have an important role in driving the Indonesian economy, creating jobs, increasing community income, and helping to improve the local economy. The purpose of this community service is to increase the capacity of MSMEs through management and marketing training programs. The method used in this article is a qualitative method with literature study or library research. The aim is to analyze the comparison of previous theories in the research results literature.

Keywords: *Training, Opportunities, Entrepreneurship, MSME (Small Micro Medium Enterprises)*

A. PENDAHULUAN

Ilmu kewirausahaan adalah suatu disiplin ilmu yang mempelajari tentang nilai, kemampuan dan perilaku seseorang dalam menghadapi tantangan hidup untuk

memperoleh peluang dengan berbagai resiko yang mungkin di hadapinya.¹ Kewirausahaan dianggap hanya dapat dilakukan melalui pengalaman langsung di lapangan dan merupakan bakat yang di bawa sejak lahir, sehingga kewirausahaan tidak dapat dipelajari dan diajarkan. Mereka yang menjadi wirausahawan adalah orang-orang yang mengenal potensi belajar mengembangkan potensi untuk menangkap peluang serta mengorganisir usaha dalam mewujudkan cita-citanya. Melahirkan pengusaha baru masih terus menjadi program dari pemerintah. Dengan banyaknya lahirnya pengusaha baru maka ekonomi akan menunjukkan pergerakannya yang dapat memajukan perbaikan ekonomi. Hal ini secara tidak langsung memberikan ketahanan pada masyarakat dari lingkungan yang kecil hingga lingkungan yang besar.

Gerakan ekonomi kerakyatan yang di dengungkan dan di galakkan oleh pemerintah menjadi salah satu solusi di dalam meningkatkan perekonomian di masyarakat dan nantinya akan mendorong ekonomi negara kita. Gerakan menciptakan kewirausahaan terutama pada usia muda akan menciptakan kemandirian dan dapat membuka lapangan pekerjaan. David Melelland, seorang ilmuwan terkemuka dari Amerika Serikat menyatakan bahwa suatu negara dapat dikatakan Makmur apabila memiliki jumlah wirausahawan sebanyak 2% dari jumlah populasi penduduknya. Walaupun saat ini jumlah presentase wirausahawan di Indonesia sudah di atas 2% yaitu pada angka 3,1% dari jumlah populasi penduduknya namun hasilnya belum sesuai harapan dan masih di bawah dari negara tetangga (Malaysia sudah 5 %, Singapura 7%).² Dengan demikian masih perlu memperbesar terbentuknya wirausahawan-wirausahawan lainnya yang dapat diandalkan sebagai penompang ekonomi pelakunya dan orang lainnya yang bekerjasama.

Peningkatan kapasitas Usaha Mikro, Kecil, dan Menengah (UMKM) melalui program pelatihan manajemen dan pemasaran telah menjadi focus utama dalam mendukung pertumbuhan ekonomi di berbagai negara. UMKM memiliki peran yang

¹ Siti Marti'ah, "Kewirausahaan Berbasis Teknologi (Technopreneurship) Dalam Perspektif Ilmu Pendidikan," *EduTic - Scientific Journal of Informatics Education* 3, no. 2 (2017): 75–82,

² Permasalahan Mitra and Solusi Permasalahan Mitra, "Pendampingan Kewirausahaan Bagi Pelaku Wirausaha" 4, no. 1 (2024): 43–46.

sangat penting dalam menggerakkan perekonomian, menciptakan lapangan kerja dan mengurangi tingkat kemiskinan .³ Meskipun demikian, banyak UMKM masih menghadapi tantangan dalam mengelola bisnis mereka, terutama dalam hal manajemen dan pemasaran. Oleh karena itu, diperlukan upaya yang terkoordinasi untuk meningkatkan kapasitas UMKM agar dapat bersaing di pasar yang semakin kompleks.

Salah satu tantangan penting untuk program pelatihan manajemen adalah bahwa banyak UMKM seringkali memiliki keterbatasan pengetahuan dan ketrampilan dalam mengelola aspek manajerial bisnis.⁴ Dengan memberikan pelatihan manajemen, UMKM dapat meningkatkan efisiensi operasional mereka, meningkatkan kualitas produk atau layanan, dan mengoptimalkan sumber daya yang tersedia. Selain itu, pemahaman yang lebih baik tentang aspek manajemen juga dapat membantu UMKM untuk menghadapi perubahan pasar dan teknologi.⁵

Sementara itu, program pelatihan pemasaran menjadi relevan karena UMKM sering kesulitan dalam memasarkan produk atau jasa mereka secara efektif. Banyak UMKM tidak memiliki strategi pemasaran yang jelas, pengetahuan tentang perilaku konsumen, atau keterampilan untuk memanfaatkan platform pemasaran modern. Dengan memberikan pelatihan pemasaran, UMKM dapat belajar bagaimana mengidentifikasi pasar potensial, membangun merek, dan menggunakan alat pemasaran digital untuk mencapai audiens yang lebih luas. Selain itu, perubahan dalam pola konsumsi dan penetrasi teknologi membuat penting bagi UMKM untuk terus beradaptasi. Pelatihan manajemen dan pemasaran dapat membantu UMKM agar tetap relevan di era digital ini. Dengan memanfaatkan teknologi, UMKM dapat meningkatkan visibilitas mereka secara online, meningkatkan daya saing, dan

³ ERnawati, Nisma Ariskha Masdar, Muh Asdar, Jihan Nur Alfina Norhaedah, "Peningkatan Kapasitas UMKM Melalui Pelatihan E-Commerce," *Celebes Journal Of Community Services* 4088, no. 2962 (2023): 7681.

⁴ Norhaedah.

⁵ Hernawan Hanif, Taufik Hidayat, and Rofiq Noorman Haryadi, "Pelatihan Keterampilan Manajemen Operasional Bagi UMKM: Peningkatan Efisiensi Dan Produktivitas," *Jabdimas: Jurnal Pengabdian Masyarakat* 1, no. 1 (2023): 34–38,

mencapai pasar global. Oleh karena itu, mereka mendorong dan mendukung program pelatihan manajemen dan pemasaran sebagai bagian dari strategi pengembangan UMKM. Dengan meningkatkan kapasitas UMKM, diharapkan mereka dapat berkontribusi lebih besar terhadap pertumbuhan ekonomi, menciptakan lapangan kerja, dan memperkuat ketahanan ekonomi di tingkat lokal dan nasional.

B. METODE PENELITIAN

Metode yang digunakan dalam artikel ini adalah metode kualitatif dengan studi literature atau Library Research. Tujuannya adalah untuk menganalisis perbandingan teori-teori yang ada dengan teori-teori sebelumnya pada literature hasil penelitian. Literature yang digunakan adalah literature dari hasil Pengabdian kepada Masyarakat atau review yang tersaji dalam artikel ilmiah berupatasi nasional dan internasional yang bersesuaian dengan topik yang akan dikaji. Semua artikel yang digunakan adalah bersumber dari mesin elektronik pencarian data literasi Mendeley dan Google scholar. Pustaka yang digunakan secara konsisten dengan pendekatan kualitatif dengan jenis penelitian literature. Alasan dilakukan penelitian kualitatif adalah penelitian tersebut memiliki sifat eksploratif. Sehingga kemudian dibahas lebih menyeluruh dengan bantuan Pustaka yang berhubungan dengan atau pustaka yang direview, karena bagian tersebut adalah dasar perumusan hipotesis yang digunakan dalam perbandingan dengan hasil atau temuan-temuan dari hasil penelitian sebelumnya untuk mengungkap kebenaran dari teori yang ada.

C. PEMBAHASAN DAN HASIL

1. Pengertian UMKM

Peningkatan kapasitas Usaha Mikro, Kecil, dan Menengah (UMKM) melalui program pelatihan manajemen dan pemasaran memberikan kontribusi signifikan terhadap kemajuan dan kelangsungan UMKM dalam ekosistem bisnis. Melalui pelatihan manajemen, pemilik UMKM dapat mengasah keterampilan mereka dalam perencanaan strategis, pengelolaan keuangan, dan manajemen operasional,

memungkinkan mereka membuat keputusan yang lebih baik dan berkelanjutan.⁶ Sementara itu, pelatihan pemasaran membekali pelaku usaha dengan keterampilan yang diperlukan untuk mengidentifikasi pasar potensial, merancang kampanye promosi yang efektif, dan memanfaatkan teknologi digital. Dengan demikian, UMKM dapat lebih efisien dalam menjangkau konsumen, meningkatkan visibilitas mereka di pasar, dan bersaing secara sehat. Selain memberikan manfaat langsung pada tingkat keterampilan dan pengetahuan, program ini juga menciptakan dampak positif dalam meningkatkan daya saing UMKM secara keseluruhan, mendukung pertumbuhan ekonomi lokal, dan membentuk fondasi yang kokoh bagi pembangunan bisnis yang berkelanjutan.

Manajemen dan pemasaran memiliki peran penting dalam mendukung pertumbuhan ekonomi dan daya saing pelaku usaha kecil. Pertama-tama, pelatihan manajemen memberikan pemahaman yang lebih baik tentang aspek-aspek kunci dalam mengelola sebuah bisnis, seperti perencanaan strategis, pengelolaan keuangan, dan manajemen sumber daya manusia.⁷ Dengan peningkatan pengetahuan ini, pemilik UMKM dapat membuat keputusan yang lebih cerdas dan efektif untuk mengoptimalkan operasional bisnis mereka. Program pelatihan pemasaran memainkan peran kunci dalam memperluas jangkauan pasar UMKM dan meningkatkan daya saing. Dengan memahami konsep pemasaran yang baik, pelaku usaha dapat mengidentifikasi segmen pasar potensial, merancang kampanye promosi yang efektif, dan meningkatkan citra merek. Dengan demikian, UMKM dapat lebih mudah menarik perhatian konsumen dan meningkatkan penjualan mereka. Pelatihan ini juga dapat membantu UMKM untuk memanfaatkan platform digital dan teknologi informasi dalam upaya pemasaran, membuka peluang baru dalam dunia bisnis yang semakin terhubung secara digital. Pentingnya pelatihan manajemen dan pemasaran dalam

⁶ Ratu Zahra Assasunny, Ryan Mafatihul Fuad, and Inova Nurhaliza, "Meningkatkan Kualitas Usaha Kecil Melalui Pelatihan Manajemen Bisnis Yang Efektif" 1, no. 1 (2021): 46–51.

⁷ Erjati Abas et al., "Jurnal Akuntansi, Manajemen Dan Ilmu Manajemen (JASMIEN) Volume 04 Nomor 03 Tahun 2024," *Akuntansi, Manajemen Dan Ilmu Manajemen* 04 (2024): 1–7.

peningkatan kapasitas UMKM juga tercermin dalam peningkatan keterampilan dan kepercayaan diri pelaku usaha. Dengan menguasai konsep-konsep manajemen dan pemasaran, pemilik UMKM akan merasa lebih siap untuk menghadapi tantangan bisnis. Hal ini juga dapat meningkatkan kemampuan mereka untuk beradaptasi dengan perubahan pasar dan mengambil inisiatif untuk mengembangkan usaha mereka secara berkelanjutan. Dampak positif dari peningkatan kapasitas UMKM melalui program pelatihan ini juga dapat terlihat dalam kontribusinya terhadap pertumbuhan ekonomi lokal. Dengan UMKM yang lebih kompeten dan berdaya saing, mereka dapat menciptakan lapangan kerja baru, meningkatkan pendapatan masyarakat sekitar, dan mendukung ekosistem bisnis lokal. Oleh karena itu, investasi dalam pelatihan manajemen dan pemasaran bagi UMKM bukan hanya berdampak pada perkembangan bisnis individu, tetapi juga pada kemajuan ekonomi secara keseluruhan.

Berdasarkan hasil survei dan wawancara, ditemukan bahwa Desa Taman Gede memiliki beragam jenis UMKM, Salah satunya yaitu Aisyah Bakery. Namun, sebagian besar pelaku UMKM masih belum memanfaatkan teknologi digital secara optimal untuk pemasaran dan administrasi usaha. Permasalahan yang dihadapi antara lain keterbatasan pengetahuan dan keterampilan digital, serta terbatasnya akses terhadap informasi dan pelatihan. Setelah berdiskusi bersama seluruh anggota kelompok dan meminta pendapat dosen pembimbing lapangan kami, kami mengambil salah satu UMKM yang cocok untuk kami gali yaitu UMKM toko roti. Pelatihan digitalisasi UMKM Aisyah bakery/ toko roti ini yang diadakan berhasil meningkatkan pengetahuan dan keterampilan peserta dari masyarakat desa Taman Gede dalam memanfaatkan teknologi digital untuk mengembangkan usaha dan pemasaran toko roti mereka. Sebelum pelatihan, mayoritas peserta belum memahami cara memanfaatkan platform digital untuk mencatat produksi, manajemen persediaan, pemasaran online, dan pengelolaan keuangan usaha. Setelah pelatihan, peserta menjadi lebih terampil dalam menggunakan aplikasi-aplikasi digital yang relevan dengan kebutuhan UMKM Aisyah Bakery, seperti aplikasi Instagram, e-commerce, dan

aplikasi keuangan digital. Hal ini memudahkan mereka dalam mengelola dan mengembangkan usaha budidaya jamur tiram secara lebih efektif. Peserta pelatihan mengalami peningkatan kepercayaan diri dalam mengelola dan memperluas usaha roti ini. Mereka merasa lebih siap menghadapi persaingan pasar yang semakin digital. Selain itu, peserta juga menjadi lebih termotivasi untuk memanfaatkan teknologi dalam menjalankan dan mempromosikan produk roti mereka. Sebagian besar peserta pelatihan telah mulai menerapkan pengetahuan dan keterampilan yang diperoleh dalam kegiatan usaha dan pemasaran toko roti. Beberapa diantaranya telah membuat toko online di e-commerce, menggunakan media sosial untuk pemasaran, serta menerapkan sistem pencatatan produksi dan keuangan digital.

Pelatihan digitalisasi UMKM Aisyah Bakery yang diadakan di Desa Taman Gede, Kecamatan Gemuh merupakan upaya strategis untuk meningkatkan kualitas sumber daya manusia di sektor UMKM Aisyah Bakery. Kegiatan ini penting dilakukan mengingat potensi pengembangan UMKM roti ini yang cukup besar di daerah tersebut, namun masih terkendala dengan minimnya pemanfaatan teknologi digital oleh pelaku usaha. Melalui pelatihan, peserta memperoleh pengetahuan dan keterampilan praktis dalam memanfaatkan platform digital untuk mengelola dan mengembangkan usaha budidaya jamur tiram mereka. Hal ini sejalan dengan tujuan program yang ingin meningkatkan kemampuan UMKM dalam beradaptasi dengan transformasi digital dan meningkatkan daya saing di pasar. Peningkatan kepercayaan diri dan motivasi peserta setelah mengikuti pelatihan menunjukkan bahwa kegiatan ini berhasil menumbuhkan semangat kewirausahaan dan kesiapan menghadapi tantangan pasar yang semakin digital. Perubahan perilaku peserta dalam menerapkan pengetahuan yang diperoleh juga mencerminkan efektivitas pelatihan dalam mendorong adopsi teknologi di kalangan pelaku UMKM Aisyah Bakery. Secara keseluruhan, pelaksanaan pelatihan digitalisasi UMKM Aisyah Bakery di Desa Taman Gede, Kecamatan Gemuh telah memberikan dampak positif bagi peningkatan kualitas sumber daya manusia di sektor ini. Kolaborasi antara pemerintah, akademisi, dan

masyarakat dalam menyelenggarakan kegiatan serupa perlu terus dilakukan untuk memperluas manfaat bagi pengembangan UMKM Aisya Bakery yang tangguh dan berdaya saing.



Foto dengan pelaku UMKM Aisya Bakery

D. SIMPULAN

Berdasarkan hasil pembahasan, penulis menyimpulkan bahwa masyarakat desa Taman Gede menjadi lebih produktif, terutama pemilik UMKM Aisya Bakery yang tak bingung lagi dengan penjualannya. Penelitian ini menunjukkan bahwa program peningkatan kualitas sumber daya manusia melalui pelatihan digitalisasi UMKM di Desa Taman Gede berdampak positif pada peningkatan pengetahuan, keterampilan, dan kinerja UMKM. Pelaku UMKM mampu memanfaatkan teknologi digital untuk pemasaran dan administrasi usaha, serta menghasilkan konten digital yang menarik. Namun, diperlukan pendampingan berkelanjutan untuk memastikan keberlanjutan pemanfaatan teknologi digital oleh UMKM. Selain itu, dukungan kebijakan dan program pemberdayaan yang komprehensif juga dibutuhkan untuk meningkatkan daya saing UMKM berbasis digitalisasi. Saran untuk penelitian selanjutnya adalah mengkaji dampak jangka panjang program pelatihan digitalisasi UMKM, serta mengembangkan model pemberdayaan UMKM yang lebih holistik dan berkelanjutan.

DAFTAR PUSTAKA

- Abas, Erjati, Badirun Basir, Ita Soegiarto, Fahmi Kamal, Iradat Rayhan Sofyan, Universitas Sulawesi Barat, Sekolah Tinggi Meteorologi, and Universitas Mitra Bangsa. "Jurnal Akuntansi, Manajemen Dan Ilmu Manajemen (JASMIEN) Volume 04 Nomor 03 Tahun 2024." *Akuntansi, Manajemen Dan Ilmu Manajemen* 04 (2024): 1–7.
- Assasunny, Ratu Zahra, Ryan Mafatihul Fuad, and Inova Nurhaliza. "Meningkatkan Kualitas Usaha Kecil Melalui Pelatihan Manajemen Bisnis Yang Efektif" 1, no. 1 (2021): 46–51.
- Hanif, Hernawan, Taufik Hidayat, and Rofiq Noorman Haryadi. "Pelatihan Keterampilan Manajemen Operasional Bagi UMKM: Peningkatan Efisiensi Dan Produktivitas." *Jabdimas: Jurnal Pengabdian Masyarakat* 1, no. 1 (2023): 34–38. <https://doi.org/10.56457/jabdimas.v1i1.52>.
- Marti'ah, Siti. "Kewirausahaan Berbasis Teknologi (Technopreneurship) Dalam Perspektif Ilmu Pendidikan." *Edutic - Scientific Journal of Informatics Education* 3, no. 2 (2017): 75–82. <https://doi.org/10.21107/edutic.v3i2.2927>.
- Mitra, Permasalahan, and Solusi Permasalahan Mitra. "Pendampingan Kewirausahaan Bagi Pelaku Wirausaha" 4, no. 1 (2024): 43–46.
- Norhaedah, ERnawati, Nisma Ariskha Masdar, Muh Asdar, Jihan Nur Alfina. "Peningkatan Kapasitas UMKM Melalui Pelatihan E-Commerce." *Celebes Journal Of Community Services* 4088, no. 2962 (2023): 7681.