

MENSTIMULASI PROSES USAHA DENGAN POTENSI USAHA MIKRO KECIL MENENGAH DI DESA CIPELANG KECAMATAN UJUNG JAYA KABUPATEN SUMEDANG

Sutopo^{1*}, Sudianto², Abdul Hamid³, Anang Martoyo⁴, Cece Enjang Kartiwa⁵
^{1,3,5} Universitas Sebelas April

²Universitas Bakti Tunas Husada

⁴Cyber University

sutopo.feb@unsap.ac.id, sudianto@universitas-bth.ac.id, abdulhamid.feb@unsap.ac.id,
anangmrt@gmail.com, ceceenjangkartiwa@gmail.com

Received: 01-11- 2024

Revised: 20-11-2024

Approved: 02-12-2024

ABSTRAK

Pengembangan Usaha Mikro, Kecil, dan Menengah (UMKM) di Desa Cipelang, Kecamatan Ujung Jaya, Kabupaten Sumedang sangat potensial untuk mendukung perekonomian lokal. Namun, banyak pelaku UMKM yang menghadapi tantangan dalam mengakses informasi, pelatihan, serta pemasaran produk. Penelitian ini bertujuan untuk menstimulasi proses usaha UMKM melalui pemberian pelatihan, pendampingan, dan bantuan sarana produksi. Metode yang digunakan adalah pendekatan partisipatif dengan melibatkan pelaku UMKM dan stakeholder terkait dalam setiap tahapan kegiatan. Kegiatan ini diikuti oleh 15 orang pelaku UMKM. Hasil kegiatan menunjukkan bahwa adanya peningkatan keterampilan teknis, akses pemasaran, dan pemahaman manajerial yang lebih baik. Pembinaan yang berkelanjutan akan mendukung peningkatan daya saing UMKM di desa tersebut. Desa ini memiliki banyak potensi dalam sektor ekonomi kreatif dan produk lokal, namun pemanfaatan potensi tersebut belum optimal. Oleh karena itu, kegiatan ini dirancang untuk memberikan pembekalan kepada pelaku UMKM mengenai strategi pengembangan usaha, pemanfaatan teknologi, dan pemasaran produk yang lebih efisien. Program pengabdian dilakukan melalui serangkaian pelatihan, pendampingan, dan bimbingan teknis yang melibatkan para ahli dan praktisi UMKM. Pelatihan yang diberikan mencakup topik-topik seperti manajemen usaha, branding dan pemasaran digital, serta inovasi produk untuk meningkatkan daya saing. Selain itu, peserta juga diberi pemahaman tentang pentingnya kemitraan dan kolaborasi antar UMKM untuk memperluas jaringan pasar. Pendampingan dilakukan secara intensif dengan tujuan agar para pelaku UMKM dapat mempraktikkan ilmu yang didapat langsung dalam kegiatan usaha mereka. Hasil dari kegiatan ini diharapkan dapat meningkatkan kapasitas pengelolaan usaha, memperkenalkan produk mereka ke pasar yang lebih luas, dan memacu pertumbuhan ekonomi desa. Dengan demikian, potensi UMKM di Desa Cipelang diharapkan dapat berkembang dan berkontribusi terhadap peningkatan kesejahteraan masyarakat setempat.

Kata kunci: Proses Usaha, Potensi Usaha, UMKM.

PENDAHULUAN

Usaha Mikro, Kecil, dan Menengah (UMKM) memiliki peran yang sangat penting dalam perekonomian Indonesia, khususnya dalam menciptakan lapangan pekerjaan dan meningkatkan pendapatan masyarakat. Desa Cipelang, yang terletak di Kecamatan Ujung Jaya, Kabupaten Sumedang, memiliki potensi besar dalam pengembangan UMKM yang perlu dimaksimalkan. Meski begitu, pelaku UMKM di desa ini masih menghadapi berbagai kendala, seperti kurangnya keterampilan teknis, terbatasnya akses pemasaran, dan minimnya pemahaman mengenai manajemen usaha.

Pemberdayaan UMKM di Desa Cipelang membutuhkan pendekatan yang komprehensif, yaitu melalui pelatihan keterampilan, peningkatan kualitas produk, serta pembinaan dalam hal pemasaran dan manajerial usaha. Oleh karena itu, kegiatan pengabdian kepada masyarakat ini bertujuan untuk memberikan stimulasi dalam mengembangkan potensi UMKM melalui peningkatan kapasitas dan pemanfaatan sumber daya yang ada di desa.

Usaha Mikro, Kecil, dan Menengah (UMKM) memiliki peran yang sangat penting dalam perekonomian suatu negara, terutama dalam menciptakan lapangan kerja, mengurangi angka kemiskinan, dan memajukan perekonomian lokal. Menurut Kementerian Koperasi dan Usaha Kecil dan Menengah Republik Indonesia, UMKM berkontribusi besar terhadap Produk Domestik Bruto (PDB) Indonesia dan menyerap sebagian besar tenaga kerja di Indonesia (Kemenkop UKM, 2020). UMKM juga merupakan penggerak perekonomian yang dapat meningkatkan pemerataan pembangunan di daerah-daerah pedesaan.

Sebagai contoh, di Desa Cipelang, Kecamatan Ujung Jaya, Kabupaten Sumedang, UMKM memainkan peranan penting dalam meningkatkan perekonomian lokal. Namun, untuk mencapai potensi maksimal, diperlukan upaya untuk menstimulasi proses usaha agar lebih berkembang. Salah satu cara yang dapat dilakukan adalah dengan memperkenalkan berbagai potensi usaha yang ada dan mengoptimalkan sumber daya yang tersedia di desa tersebut.

Stimulasi proses usaha dapat dilihat sebagai upaya untuk memberikan dorongan atau motivasi agar UMKM berkembang. Hal ini mencakup berbagai aspek, seperti pelatihan, pendampingan, pemberian akses pasar, hingga bantuan finansial. Penelitian oleh Dewi & Sari (2022) mengungkapkan bahwa pengusaha UMKM yang mendapatkan pelatihan dan pendampingan dalam manajemen usaha dapat lebih meningkatkan efisiensi dan kualitas produk mereka, yang pada gilirannya meningkatkan daya saing usaha mereka.

Selain itu, studi oleh Suryani (2021) menunjukkan bahwa pemberdayaan UMKM melalui akses teknologi, informasi, dan pasar dapat mendorong pertumbuhan ekonomi desa dan mengurangi ketimpangan antara desa dan kota. Hal ini sangat relevan dengan kondisi di Desa Cipelang, yang dapat memanfaatkan potensi lokal yang ada, seperti kerajinan tangan, pertanian, dan produk-produk lokal lainnya, untuk mengembangkan usaha.

Setiap desa memiliki potensi usaha yang dapat dikembangkan, terutama jika mengandalkan sumber daya alam dan budaya lokal. Di Desa Cipelang, potensi usaha yang dapat dimanfaatkan meliputi produk-produk pertanian, kerajinan tangan, serta pengolahan makanan dan minuman khas daerah setempat. Menurut penelitian oleh Ismail et al. (2020), keberagaman produk yang dimiliki oleh UMKM berbasis potensi lokal memiliki peluang besar untuk dikembangkan, baik untuk pasar domestik maupun internasional. Penerapan inovasi produk yang didasarkan pada kearifan lokal dapat menjadi faktor pendorong utama bagi pertumbuhan UMKM di daerah tersebut.

Potensi tersebut perlu didukung dengan pemahaman tentang pentingnya riset pasar, branding, serta digitalisasi dalam memasarkan produk. Salah satu pendekatan

yang dapat dilakukan adalah melalui pemasaran berbasis digital, yang kini semakin penting dalam dunia usaha. Pemasaran digital memungkinkan UMKM di desa untuk menjangkau pasar yang lebih luas tanpa harus bergantung pada sistem distribusi tradisional yang terbatas.

Meskipun UMKM di Desa Cipelang memiliki banyak potensi, tantangan tetap ada. Berdasarkan penelitian oleh Syamsuddin et al. (2021), beberapa tantangan utama yang dihadapi oleh UMKM di daerah pedesaan adalah kurangnya akses terhadap modal, rendahnya keterampilan manajerial, dan terbatasnya infrastruktur pendukung usaha. Oleh karena itu, penting untuk merancang program-program pengabdian kepada masyarakat yang dapat membantu mengatasi tantangan-tantangan tersebut, seperti pelatihan kewirausahaan, penyuluhan tentang pengelolaan keuangan, serta pemberian akses ke sumber daya dan teknologi yang relevan.

Untuk menstimulasi proses usaha UMKM di Desa Cipelang, diperlukan strategi pengembangan yang terintegrasi dan berkelanjutan. Strategi ini harus mencakup beberapa hal penting: (1) peningkatan keterampilan pengelola usaha melalui pelatihan dan pendampingan; (2) penyediaan akses pasar melalui pemasaran digital dan pengembangan jaringan distribusi; (3) pemberian akses permodalan melalui lembaga keuangan mikro atau program pemerintah; dan (4) pengembangan produk yang berbasis pada potensi lokal dengan nilai tambah.

Penelitian oleh Saraswati & Alfiansyah (2023) menunjukkan bahwa pendekatan berbasis pemberdayaan komunitas dan kolaborasi antar stakeholder (pemerintah, masyarakat, dan sektor swasta) dapat meningkatkan keberhasilan pengembangan UMKM di daerah pedesaan. Pendekatan ini relevan untuk diterapkan di Desa Cipelang, di mana masyarakat dan pemerintah desa dapat bekerja sama untuk menciptakan lingkungan yang kondusif bagi pertumbuhan usaha mikro dan kecil.

METODE KEGIATAN

Kegiatan menstimulasi proses usaha dengan potensi UMKM di Desa Cipelang Kecamatan Ujung Jaya Kabupaten Sumedang dapat dilakukan dengan pendekatan yang holistik dan berkelanjutan. Metode yang diterapkan bersifat praktis berbasis pada potensi lokal, dan mendukung pemberdayaan pelaku UMKM dengan menyediakan pelatihan, pendampingan, akses pembiayaan, serta memperkenalkan inovasi produk. Dengan demikian, diharapkan UMKM di Desa Cipelang dapat berkembang pesat dan memberikan dampak positif terhadap perekonomian desa dan kesejahteraan masyarakat. Tahpan kegiatan ini dapat dilihat pada gambar 1.



Gambar 1. Tahapan kegiatan

Untuk menstimulasi proses usaha UMKM di Desa Cipelang, Kecamatan Ujung Jaya, Kabupaten Sumedang, diperlukan berbagai metode yang dapat mengoptimalkan potensi usaha lokal dan membantu pelaku UMKM untuk berkembang. Berikut metode yang digunakan dalam kegiatan ini dapat diuariakn sebagai berikut :

1. **Pelatihan dan Pengembangan Kapasitas** : Pelatihan adalah salah satu metode utama untuk meningkatkan kemampuan dan keterampilan pelaku usaha mikro kecil menengah. Melalui pelatihan, para pelaku UMKM dapat memperoleh pengetahuan mengenai:

- a) **Manajemen Usaha**: Pelatihan dalam hal perencanaan usaha, pencatatan keuangan, pengelolaan stok, dan pemahaman tentang aspek legal usaha.
- b) **Pemasaran dan Digitalisasi**: Melatih pelaku usaha untuk memanfaatkan media sosial, e-commerce, dan teknologi digital untuk memasarkan produk mereka secara lebih luas dan efisien.
- c) **Inovasi Produk**: Memberikan pengetahuan tentang cara berinovasi dalam produk atau jasa, baik dari sisi kualitas, desain, maupun kemasan agar lebih menarik di pasar.
- d) **Kewirausahaan**: Pelatihan untuk mengembangkan mindset kewirausahaan yang inovatif dalam menghadapi tantangan bisnis.

2. Pendampingan dan Mentoring

Selain pelatihan, pendampingan atau mentoring dari para ahli atau praktisi berpengalaman sangat penting bagi UMKM, terutama yang baru berkembang. Pendampingan dapat dilakukan melalui:

- a) **Sesi Konsultasi Bisnis**: Memberikan bimbingan langsung terkait permasalahan yang dihadapi oleh pelaku UMKM dalam menjalankan usaha mereka.
- b) **Pemantauan dan Evaluasi**: Tim pendamping dapat membantu memantau progres perkembangan usaha, memberikan saran perbaikan, dan mengarahkan pelaku UMKM untuk meningkatkan kualitas produk dan layanan mereka.
- c) **Jaringan dan Kolaborasi**: Pendampingan juga dapat membuka akses kepada jaringan bisnis yang lebih luas, baik dengan pelaku UMKM lainnya maupun dengan pelaku usaha besar atau instansi terkait.

3. Peningkatan Infrastruktur dan Akses Pasar

Peningkatan infrastruktur merupakan hal yang sangat penting untuk membantu UMKM dalam memasarkan produk mereka yang dapat ditingkatkan melalui: E-commerce dan Digital Marketing. Melalui pelatihan dan akses ke platform digital untuk memasarkan produk UMKM secara onlin sehingga dapat membuka peluang pasar lebih .

HASIL DAN PEMBAHASAN

Melalui kegiatan ini dengan cara menstimulasi proses usaha dengan potensi UMKM di Desa Cipelang, Kecamatan Ujung Jaya, memiliki peranan yang sangat penting dalam mendorong perekonomian lokal, meningkatkan kesejahteraan masyarakat, dan menciptakan lapangan pekerjaan. UMKM memiliki peran yang sangat strategis dalam pembangunan ekonomi lokal. Dengan potensi yang ada di Desa Cipelang, seperti produk pertanian, kerajinan tangan, atau hasil alam lainnya, UMKM bisa menjadi motor penggerak utama dalam meningkatkan daya beli masyarakat setempat. Menstimulasi UMKM akan membuat produk lokal lebih dikenal, yang pada gilirannya dapat meningkatkan permintaan dan menciptakan peluang pasar yang lebih luas. UMKM dapat meningkatkan pendapatan

masyarakat desa. Banyak usaha mikro, kecil, dan menengah yang dimiliki oleh masyarakat lokal dapat menciptakan lapangan kerja dan mengurangi angka pengangguran.

Kegiatan pengabdian ini berhasil meningkatkan keterampilan pelaku UMKM dalam beberapa aspek, seperti:

1. Keterampilan Manajerial dan Pengelolaan Keuangan: Pelaku UMKM di Desa Cipelang memperoleh pemahaman yang lebih baik mengenai pentingnya perencanaan dan pengelolaan keuangan yang efisien.
2. Inovasi Produk: Pelatihan tentang desain produk dan kualitas bahan baku berhasil meningkatkan daya tarik produk-produk UMKM desa setempat.
3. Akses Pemasaran: Beberapa pelaku UMKM mulai memanfaatkan media sosial seperti Instagram dan Facebook untuk memasarkan produk mereka, yang sebelumnya hanya mengandalkan pasar lokal.

Meskipun demikian, beberapa kendala masih ada, seperti keterbatasan dalam pemanfaatan teknologi yang lebih canggih dan kurangnya modal untuk pengembangan usaha yang lebih besar. Namun, secara keseluruhan, hasil dari kegiatan ini menunjukkan adanya peningkatan dalam kualitas dan kuantitas usaha UMKM di Desa Cipelang. Berikut beberapa foto dokumentasi kegiatan pengabdian di desa Cipelang



Gambar 1
Pelatihan secara online dengan menggunakan zoom meeting



Gambar 1. Diskusi dengan Peserta



Gambar 2. Produk UMKM

Dengan semakin berkembangnya UMKM, pendapatan masyarakat bisa meningkat, yang pada akhirnya berdampak positif pada taraf hidup mereka. Proses stimulasi terhadap UMKM juga mendorong inovasi dan diversifikasi produk. Usaha yang sudah ada akan berkembang dengan memperkenalkan produk-produk baru atau memodifikasi produk lama agar lebih diminati oleh pasar. Misalnya, jika di Desa Cipelang terdapat UMKM yang bergerak di bidang pertanian, mereka bisa berinovasi dengan mengolah hasil pertanian menjadi produk bernilai tambah seperti makanan olahan, kerajinan, atau produk wisata berbasis pertanian.

Pemberdayaan UMKM juga berhubungan erat dengan peningkatan keterampilan dan kapasitas sumber daya manusia (SDM). Melalui pelatihan dan pendampingan, pelaku usaha dapat memperoleh pengetahuan baru tentang manajemen usaha, pemasaran, teknologi, dan inovasi produk. Hal ini akan meningkatkan efisiensi dan produktivitas usaha mereka, serta memperluas peluang untuk bersaing di pasar yang lebih luas.

Dengan mengembangkan UMKM di Desa Cipelang, perekonomian desa menjadi lebih mandiri dan mengurangi ketergantungan pada sektor-sektor lain yang tidak berkelanjutan. UMKM dapat menyerap potensi lokal dengan mengelola sumber daya yang ada, seperti sumber daya alam, tenaga kerja, dan pasar lokal. Hal ini juga mengurangi dampak negatif dari urbanisasi yang sering terjadi ketika masyarakat desa mencari pekerjaan di kota. Menstimulasi UMKM dengan memperkenalkan teknologi baru, akses ke pemasaran digital, dan peningkatan kualitas produk dapat membantu pelaku UMKM meningkatkan daya saingnya. Pelaku UMKM di Desa Cipelang bisa lebih mudah memasarkan produk mereka, baik ke pasar lokal, regional, maupun bahkan internasional melalui platform digital dan media sosial.

Pada skala makro, jika UMKM berkembang pesat di tingkat desa, ini akan berkontribusi besar terhadap pembangunan ekonomi nasional. UMKM memiliki andil yang signifikan terhadap Produk Domestik Bruto (PDB) Indonesia, menciptakan lapangan pekerjaan, dan mengurangi ketimpangan sosial-ekonomi antara daerah urban dan rural. UMKM di desa sering kali memiliki pendekatan yang lebih ramah lingkungan karena mengolah sumber daya alam secara lokal dan tradisional. Dengan menstimulasi pengembangan UMKM yang berbasis pada keberlanjutan, Desa Cipelang bisa menjadi contoh desa yang mengedepankan pelestarian lingkungan melalui produk-produk yang ramah lingkungan dan berbasis pada kearifan lokal.



Foto bersama antara Tim, perangkat desa dan Peserta

Pentingnya menstimulasi proses usaha dengan potensi UMKM di Desa Cipelang tidak hanya berkaitan dengan pengembangan ekonomi lokal, tetapi juga merupakan salah satu langkah penting dalam mencapai pembangunan yang inklusif dan berkelanjutan. Dengan mendorong UMKM, desa ini dapat menjadi contoh sukses dalam pemberdayaan masyarakat dan pengembangan ekonomi desa berbasis potensi lokal.

KESIMPULAN

Kegiatan pengabdian kepada masyarakat ini berhasil memberikan stimulasi yang positif terhadap pengembangan UMKM di Desa Cipelang, Kecamatan Ujung Jaya, Kabupaten Sumedang. Peningkatan keterampilan, pemahaman manajerial, dan akses pemasaran yang diperoleh dapat menjadi modal penting dalam meningkatkan daya saing UMKM di tingkat lokal maupun global. Diperlukan kelanjutan pembinaan dan dukungan dari berbagai pihak agar UMKM di desa ini dapat berkembang lebih optimal.

Pengembangan UMKM di Desa Cipelang memiliki potensi yang besar, namun untuk memaksimalkan potensi tersebut, diperlukan stimulasi usaha yang tepat melalui pelatihan, pendampingan, serta akses ke pasar dan permodalan. Menghadapi tantangan yang ada, program-program pengabdian kepada masyarakat yang berbasis pada pemberdayaan masyarakat dan pengembangan potensi lokal akan memberikan dampak positif terhadap perkembangan usaha mikro kecil menengah di desa tersebut.

REFERENSI

- Ardianto, H. (2022). Pemasaran Produk UMKM Melalui Media Sosial. Bandung : Alfabeta.
- Dewi, R., & Sari, N. P. (2022). The Role of Training and Assistance in Improving the Competitiveness of MSMEs in Indonesia. *International Journal of Economics, Management, and Accounting*, 30(2), 175-189.
- Ismail, H., Ahmad, N., & Sukarno, E. (2020). Micro, Small, and Medium Enterprises (MSMEs) and Local Product Innovation in Indonesia: Challenges and Opportunities. *International Journal of Business and Society*, 21(1), 72-85.
- Kusnadi, N. (2018). Pengembangan Usaha Mikro Kecil dan Menengah di Indonesia. Yogyakarta : Graha Ilmu.
- Kementerian Koperasi dan Usaha Kecil dan Menengah Republik Indonesia (Kemenkop UKM). (2020). Laporan Tahunan UMKM Indonesia. Jakarta: Kemenkop UKM.
- Peraturan Menteri Koperasi dan UKM Republik Indonesia No. 06/Per/M.KUKM/VII/2016 tentang Pengembangan Usaha Mikro, Kecil, dan Menengah.
- Suryani, E. (2020). Pemberdayaan UMKM dalam Perekonomian Desa. Jakarta : Pustaka Pelajar.
- Saraswati, R., & Alfiansyah, F. (2023). Community Empowerment Strategy for the Development of Micro and Small Enterprises (UMKM) in Rural Areas. *Journal of Community Development and Empowerment*, 7(1), 45-60.
- Suryani, T. (2021). Empowering Rural MSMEs Through Digital Platforms: A Case Study of Indonesian Villages. *Journal of Rural and Agricultural Development*, 19(4), 87-101.
- Syamsuddin, M., Rachmawati, S., & Firdaus, M. (2021). Challenges and Strategies for the Development of MSMEs in Rural Indonesia. *Journal of Economic and Business Studies*, 18(3), 234-245.