

Manajemen Pengelolaan Pelaku Usaha Umkm Dalam Meningkatkan Pendapatan di Situ Tandon Ciater Kota Tangerang Selatan

Reni Hindriari ¹, Siti Alfiah ², Haidilla Maharani ³

Prodi Manajemen. Universitas Pamulang

E-mail: dosen00227@unpam.ac.id, dosen01670@unpam.ac.id

Diterima 26/Oktobre/2024 | Direvisi 15/November/2024 | Disetujui 22/Desember/2024

Abstract

Empowering MSMEs to encourage MSEs to survive, develop and advance to class is a very necessary effort. The importance of training and understanding access to business management financing for business actors can manage their business more efficiently, foster creative ideas. Apart from that, there is a need for digital marketing training by utilizing social media (Instagram, Facebook) and marketplaces, product innovation workshops according to market needs. There is a need for continuous assistance so that MSEs are able to implement the knowledge and skills provided in training so that business actors can overcome obstacles that arise, as well as provide technical and moral support so that they develop consistently. It is hoped that MSEs will increase their business and increase their income to support sustainable local economic growth.

Keywords: Management, Increasing Income, Business Actors, Situ Tandon Ciater

Abstrak

Pemberdayaan UMKM mendorong pelaku UMK bertahan, berkembang, dan naik kelas, menjadi upaya yang sangat diperlukan. Pentingnya pelatihan dan pemahaman akses pembiayaan manajemen usaha bagi pelaku usaha dapat mengelola bisnisnya lebih efisien, menumbuhkan ide-ide kreatif. Selain itu, perlu adanya pelatihan pemasaran digital dengan memanfaatkan media sosial (Instagram, Facebook) dan marketplace, workshop inovasi produk sesuai kebutuhan pasar. Perlunya pendampingan berkelanjutan bahwa pelaku UMK mampu mengimplementasikan pengetahuan dan keterampilan yang diberikan dalam pelatihan sehingga pelaku usaha dapat mengatasi kendala yang muncul, serta memberikan dukungan teknis dan moral agar berkembang secara konsisten. Upaya yang diharapkan pelaku UMK usahanya meningkat dan meningkatkan pendapatan untuk mendukung pertumbuhan ekonomi lokal secara berkelanjutan.

Kata Kunci: Manajemen, Peningkatan Pendapatan, Pelaku Usaha, Situ Tandon Ciater

1. PENDAHULUAN

Pengembangan pariwisata pada Situ Ciater yang berada di Jalan Widya Kencana, Ciater, Serpong, Tangerang Selatan, Banten yang memiliki luas wilayah sekitar 6 Hektar persegi saat ini masih terbatas pada wisata keluarga dan olahraga, sehingga belum dimanfaatkan sebagai wahana wisata di alam terbuka, kegiatan wisata seperti arena permainan seperti bersepeda air, wahana bermain anak-naka belum tersedia sehingga potensi situ belum dapat dimanfaatkan secara optimal.

Sementara bilamelihat dari sisi potensi Situ Tandon Ciater memiliki potensi yang dapat dikembangkan sebagai wisata lokal. Letaknya yang strategis berada di kawasan hijau seharusnya membuat Situ Tandon Ciater menjadi objek wisata yang memiliki daya tarik tinggi bagi wisatawan. Namun, pengembangan pariwisata saat ini masih terbatas pada wisata keluarga dan olahraga, potensi lain situ Ciater dapat dimanfaatkan sebagai wahana dialam terbuka, kegiatan wisata seperti berbagai arena permainan seperti bersepeda air, wahana bermain anak belum tersedia sehingga potensi situ belum dapat dimanfaatkan secara optimal. Selain itu sarana dan prasarana penunjang seperti camp ground, playground belum memadai membuat Situ Tandon Ciater belum menjadi tujuan wisata.

Salah satu fokus yang perlu dikembangkan di lokasi tersebut adalah ketrampilan para pelaku usaha dalam memproduksi, mengemas dan menjual barang dagangannya sehingga menarik pengunjung untuk berminat membelinya. Pelaku usaha mikro kecil memainkan peran yang sangat penting karena langsung maupun tidak langsung merekalha yang menggerakkan roda perekonomian Tangreang Selatan. Pelaku usaha mikro kecil utamanya di Situ Tandon Ciater telah menjadi tulang punggung ekonomi lokal, dimana pelaku usaha mikro kecil saat ini masih menghadapi berbagai tantangan, termasuk mengakses pada sumber daya, teknologi, pengetahuan dan kemaluan manajemen yang memadai, hal ini selaras dengan Jay Barney dalam teori Resource - Based Viewnya (RBV) (1991) yang memberikan dasar pemahaman tentang bagaimana sumber daya dan kapabilitas internal perusahaan menciptakan keunggulan kompetitif yang berkelanjutan.

Pada Lokasi wisata ini sudah dilakukan pengelolaan dalam skala yang terbatas, inovasi dan pengembangan untuk arena atau wahana permainan seperti sepeda air, arena permainan seperti flying fox dan permainan di alam terbuka lainnya belum tersedia, fasilitas umum seperti toilet dan mushola, dalam skala masih terbatas, terbatas kemampuan SDM pengelola lokasi wisata serta belum dikembangkan potensi sumber daya lokal seperti pameran budaya lokal, pasar seni sebagai wadah untuk menunjukkan tradisi budaya lokal dan hasil kerajinan produk UMK di lokasi wisata masih belum tersedia serta masih terbatasnya promosi melalui media massa seperti instagram, facebook dan penggunaan teknologi informasi sehingga wisatawan mendapat informasi yang cukup tentang Tandon Air tersebut.

Sebagai salah satu upaya dalam meningkatkan fungsi Situ Tandon Ciater sebagai resapan dan penampungan air saat musim penghujan maupun musim panas juga dapat berfungsi sebagai lokasi wisata lokal dan olah raga masyarakat sekitar, maka perlu dilakukan upaya melalui berbagai kegiatan baik bagi pengelola lokasi wisata maupun bagi pedagang atau pelaku usaha yang berdagang di lokasi wisata tersebut. Informasi dan sosialisasi kepada Pedagang dan Pengelola Situ Tandon Ciater, tersebut berupa sosialisasi dalam bentuk pendampingan teknis tentang bagaimana pengelolaan usaha atas produknya sehingga pelaku usaha atau pedagang di Lokasi wisata memiliki peningkatan pemahaman dan ketrampilan yang lebih baik dalam mengelola usahanya.

Upaya peningkatan kapasitas bagi pelaku usaha di Lokasi Situ Tandon Ciater ini penting selaras dengan teori pertumbuhan yang dikemukakan oleh Robert Solow yang mengemukakan bahwa model pengembangan Solow menekankan pada pentingnya akumulasi modal, tenaga kerja dan peningkatan teknologi dalam meningkatkan pendapatan dan pertumbuhan ekonomi mereka.

Dalam konteks ini bahwa pelaku usaha di lokasi Situ Tandon Ciater memang masih memiliki keterbatasan pada akses modal, sehingga skala produksi yang dilakukan oleh mereka masih terbatas pada usaha mikro kecil, selain itu kemampuan pelaku usaha masih terbatas sehingga pengelolaan masih dilakukan secara manual, meskipun pengelola sudah mendapatkan pendampingan dari Dosen Universitas Pamulang namun peningkatan kapasitas mereka masih terbatas.

Berdasarkan analisa situasi yang telah diuraikan, dapat disimpulkan beberapa permasalahan mitra adalah bagaimana kemampuan pelaku usaha dalam mengelola usaha, faktor yang mempengaruhi pelaku usaha dalam mengelola usahanya, dan manfaat pengelolaan usaha. Kegiatan Pengabdian kepada Masyarakat (PkM) ini bertujuan untuk mengedukasi pelaku UMK tentang prinsip pengelolaan UMK sesuai dengan prinsip manajemen. Manfaat kegiatan Pengabdian kepada Masyarakat antara lain bagi pengelola, yaitu memiliki pengetahuan dalam mengelola lokasi wisata yang menarik dan edukatif, membuka peluang usaha serta meningkatkan

pendapatan dan kesejahteraan pelaku usaha dan masyarakat sekitar Situ Tandon Ciater, menjadikan kawasan wisata yang menarik dan edukatif dengan langkah-langkah inovatif bagi pengunjung, serta menjadikan Situ Tandon Ciater sebagai kawasan pariwisata yang dapat melestarikan budaya lokasi. Bagi pelaku UMK, kegiatan ini diharapkan dapat meningkatkan pengetahuan dan keterampilan dalam manajemen usaha yang pada akhirnya dapat meningkatkan pendapatan dan pemahaman kesejahteraan mereka serta keluarga. Bagi pemerintah lokal, kegiatan ini menyediakan data dan rekomendasi yang berguna untuk merumuskan kebijakan dan program pendukung bagi pemberdayaan UMK di wilayahnya. Bagi akademisi dan peneliti, kegiatan ini dapat menambahkan literatur dan referensi mengenai manajemen UMK dan strategi peningkatan pendapatan, sedangkan bagi masyarakat, kegiatan ini dapat mendorong perkembangan ekonomi lokal dalam meningkatkan kualitas hidup masyarakat di kawasan Situ Tandon Ciater.

2. METODE

Metode yang digunakan dalam kegiatan ini adalah bimbingan terpadu melalui pelatihan kepada Masyarakat pelaku usaha UMK di Kawasan Situ Tandon Ciater, Kota Tangerang Selatan Langkah-langkah pelaksanaan kegiatan sebagai berikut :

- a. Identifikasi Kebutuhan Melibatkan pihak-pihak terkait, Pemerintah Desa Situ Tandon Ciater, Pengelola BUMDes, pemilik UMKM, komunitas setempat, dan lembaga lain terkait. Mengidentifikasi kebutuhan dan permasalahan yang dialami oleh masyarakat. Berdasarkan diskusi dan koordinasi yang dilakukan dengan Pemerintah Desa, diketahui bahwa permasalahan yang dialami oleh pelaku UMKM diantaranya adalah pengelolaan yang belum sesuai dengan prinsip manajemen baik dibidang sumber daya manusia, manajemen keuangan, dan manajemen pemasaran dalam menguasai teknologi terutama dalam pemasaran digital sehingga masih menjadi salah satu kendala pemasaran sederhana yang belum menggunakan media sosial.
- b. Persiapan Pelatihan Berdasarkan hasil identifikasi kebutuhan, dilakukan persiapan program pelatihan yang mencakup pemilihan materi, metode pengajaran, dan pendekatan yang dapat mengoptimalkan pemahaman dan penerapan. Mengkoordinasikan waktu dan tempat kegiatan dengan mitra dan mengundang peserta yang merupakan pelaku UMK. Pada pertemuan ini, disepakati bahwa pelatihan diberikan selama selama 1 hari.
- c. Pemaparan Materi dan Diskusi Metode ini digunakan untuk memberikan pengetahuan kepada peserta tentang pengelolaan usaha, pengelolaan sumber daya manusia, dan pengelolaan pemasaran. Pemaparan dilakukan dengan metode ceramah dan diskusi dimana peserta dapat bertanya selama sesi kegiatan.
- d. Pemantauan dan Evaluasi Bertujuan untuk melihat sejauh mana kemampuan peserta dalam memahami materi yang diberikan. Keberhasilan pembinaan dipantau dan dievaluasi. Meningkatnya pengetahuan dan keterampilan peserta tentang prinsip manajemen, pengelolaan sumber daya manusia, pengelolaan keuangan, dan pengelolaan pemasaran adalah indikator keberhasilan kegiatan ini. Metode PkM ini dirancang untuk tidak hanya memberikan pengetahuan teoritis tetapi juga menerapkan konsep-konsep kewirausahaan dalam konteks praktis. Pendekatan ini diarahkan untuk memberikan solusi yang berkelanjutan dan memberdayakan UMKM terutama Usaha Mikro Kecil (UMK) untuk berkembang di era bisnis yang terus berubah.

3. HASIL DAN PEMBAHASAN

PKM : Manajemen Pengelolaan Pelaku Usaha UMKM Dalam Meningkatkan Pendapatan Di Situ Tandon Ciater Kota Tangerang Selatan pada tanggal 22 – 24 Agustus 2024, melalui tahapan sebagai berikut:

a. Kemampuan Pelaku Usaha Dalam Mengelola Usaha.

Pelaku usaha harus memiliki berbagai kemampuan untuk memastikan bisnisnya dapat berjalan dengan baik dan berkembang. Beberapa kemampuan utama yang harus dimiliki adalah:

- **Kemampuan Manajerial:** Mampu mengelola operasional bisnis, sumber daya manusia, keuangan, dan pemasaran.
- **Kemampuan Perencanaan:** Mampu membuat strategi bisnis jangka pendek dan jangka panjang yang efektif.
- **Kemampuan Berinovasi:** Mampu menciptakan ide-ide baru dan beradaptasi dengan perubahan pasar.
- **Kemampuan Mengambil Keputusan:** Dapat menganalisis situasi dan mengambil keputusan yang tepat untuk keberlanjutan usaha.
- **Kemampuan Bernegosiasi:** Mampu menjalin kerja sama dengan pelanggan, pemasok, dan mitra bisnis lainnya.
- **Kemampuan Memimpin:** Dapat memotivasi dan mengelola tim agar produktif dan bekerja secara efektif.



Gambar 1 Pelaku Usaha Dalam Mengelola Usahanya

b. Faktor Yang Mempengaruhi Pelaku Usaha Dalam Mengelola Usahanya.

Beberapa faktor yang dapat mempengaruhi pelaku usaha dalam mengelola bisnisnya antara lain:

Faktor Internal:

- **Kompetensi dan Pengalaman:** Pengetahuan dan keterampilan pemilik usaha dalam bidang bisnis yang dijalankan.
- **Modal dan Sumber Daya:** Ketersediaan dana dan aset yang mendukung operasional usaha.
- **Motivasi dan Kepribadian:** Semangat dan ketahanan mental dalam menghadapi tantangan usaha.
- **Inovasi dan Kreativitas:** Kemampuan menciptakan produk atau layanan yang unggul di pasar.

Faktor Eksternal:

- **Persaingan Pasar:** Kondisi kompetitif dalam industri yang mempengaruhi strategi bisnis.
- **Perubahan Tren dan Teknologi:** Kemajuan teknologi dan perubahan pola konsumsi yang mempengaruhi permintaan pasar.
- **Regulasi dan Kebijakan Pemerintah:** Aturan yang mengatur jalannya bisnis, seperti pajak, perizinan, dan standar usaha.
- **Kondisi Ekonomi:** Stabilitas ekonomi yang mempengaruhi daya beli konsumen dan harga bahan baku.
- **Dukungan Sosial dan Jaringan Bisnis:** Relasi dengan komunitas bisnis, pelanggan, dan pemerintah yang dapat membantu perkembangan usaha.



Gambar 2 Faktor Yang Mempengaruhi Perilaku Usaha

c. Manfaat Pengelolaan Usaha.

Pengelolaan usaha yang efektif memberikan berbagai manfaat bagi bisnis, di antaranya:

- **Meningkatkan Keberlanjutan Usaha:** Bisnis dapat bertahan dalam kondisi pasar yang berubah-ubah.
- **Meningkatkan Profitabilitas:** Manajemen keuangan yang baik dapat meningkatkan efisiensi dan keuntungan usaha.
- **Meningkatkan Kepuasan Pelanggan:** Dengan manajemen operasional dan layanan yang baik, kepuasan pelanggan meningkat sehingga loyalitas pelanggan lebih tinggi.
- **Memperkuat Daya Saing:** Bisnis yang dikelola dengan baik lebih mudah bersaing di pasar.
- **Memudahkan Pengambilan Keputusan:** Dengan sistem manajemen yang baik, keputusan dapat diambil berdasarkan data dan analisis yang akurat.
- **Meningkatkan Produktivitas Karyawan:** Pengelolaan SDM yang baik dapat menciptakan lingkungan kerja yang kondusif dan meningkatkan produktivitas tim.
- **Mempermudah Ekspansi Bisnis:** Dengan strategi bisnis yang jelas, usaha lebih mudah berkembang dan memperluas pasarnya.

4. KESIMPULAN

Pelaksanaan PKM dengan topik “Manajemen Pengelolaan Pelaku Usaha UMKM Dalam Meningkatkan Pendapatan Di Situ Tandon Ciater Kota Tangerang Selatan” dapat ditarik beberapa kesimpulan antara lain : Dilaksanakan dalam bentuk sosialisasi, penyuluhan dan pendampingan dengan Tema ” Manajemen Pengelolaan Pelaku Usaha Umkm Dalam Meningkatkan Pendapatan Di Situ Tandon Ciater Kota Tangerang Selatan” dapat terlaksana dengan baik. Out put yang diharapkan dapat tercapai dengan baik dimana adanya motivasi yang dalam memahami upaya peningkatan kapasitas di tempat wisata sehingga dapat meningkatkan pemahaman pelaku usaha dalam mengelola usahanya dan diharapkan dapat meningkatkan pendapatan mereka.

DAFTAR PUSTAKA

- Eli D. Y., Saimara AM S., Annisa S., & Sakdiah. (2024). Sosialisasi Pengelolaan SDM Di Era Digital Dalam Meningkatkan Pendapatan Ekonomi Pada Pelaku UMKM Desa Pematang Serai Kabupaten Langkat. *Jurnal Pengabdian Masyarakat SAPANGAMBEI MANOKTOK HITEI*. DOI : <https://doi.org/10.36985/gqrflk63>.
- Jay Barney. (1991). *Journal of Management*, Teori Resource-Based View (RBV) dalam artikel Firm Resources and Sustained Competitive Advantage.
- Reni, H., Yeti, K., & Sudiarto. (2023). Pelatihan Manajemen bagi Usaha Kecil Menengah (UKM) pada Ponpes Matla’ul Cisauk Kabupaten Tangerang Banten. *Jurnal Peradaban Masyarakat*. DOI : <https://doi.org/10.55182/jpm.v3i2.263>

Supardi., Mochamad Rizal Yulianto., & Sumarno. (2023). Pendampingan Peningkatan Pendapatan UMKM yang Terdampak Covid-19 melalui Perbaikan Pengelolaan Manajemen Keuangan dan Digital Marketing. PengabdianMu: Jurnal Ilmiah Pengabdian kepada Masyarakat. DOI : DOI: <https://doi.org/10.33084/pengabdianmu.v8i2.4021>.