

# OPTIMALISASI UMKM TEMPE MELALUI PELATIHAN DASAR MANAJEMEN

Djunaedi, Budi Rahayu, Rahmiyati, Dinda Oktaviantri

Universitas Kediri

e-mail: \*djunaedi@unik-kediri.ac.id

## **Abstrak**

*Kegiatan pengabdian masyarakat ini bertujuan untuk mengoptimalkan Usaha Mikro, Kecil, dan Menengah (UMKM), khususnya pengrajin tempe di Dusun Bulusoban, Pare, Kediri, melalui pelatihan dasar manajemen. Meskipun UMKM tempe di daerah ini memiliki potensi besar, mereka menghadapi berbagai kendala yang menghambat pertumbuhan usaha, seperti pengelolaan keuangan yang kurang baik, pemasaran yang terbatas, serta kurangnya inovasi produk. Metode yang digunakan dalam kegiatan ini yaitu dengan melakukan observasi dan wawancara langsung kepada pelaku UMKM sebelum dan sesudah pelatihan, penyampaian materi tentang dasar manajemen kepada pelaku UMKM dengan fokus pada tiga aspek utama: pengelolaan keuangan, strategi pemasaran, dan inovasi branding produk. Selain itu, para peserta juga dilatih dan didampingi dalam pembuatan merek produk, desain kemasan, pemanfaatan teknologi digital untuk memperluas pasar, baik melalui pembuatan akun di platform Google Bisnis maupun di media sosial, yang bertujuan meningkatkan visibilitas produk mereka di pasar yang lebih luas hingga cara pengelolaan keuangan usaha, serta monitoring dan evaluasi. Hasil pelatihan menunjukkan peningkatan signifikan dalam pengetahuan dan keterampilan pengelolaan usaha di kalangan peserta. Para pelaku UMKM mulai mampu mengelola keuangan mereka dengan lebih baik, menggunakan strategi pemasaran yang lebih efektif, dan melakukan inovasi pada branding produk. Pemanfaatan teknologi digital juga membantu memperluas jangkauan pemasaran, sehingga produk tempe mereka kini lebih dikenal oleh konsumen baru. Dampak positif dari kegiatan ini terlihat pada peningkatan produktivitas dan pendapatan usaha para pengrajin tempe.*

**Kata kunci**— *UMKM, Pelatihan, Manajemen*

## **Abstract**

*This community service activity aims to optimize Micro, Small, and Medium Enterprises (MSMEs), especially tempeh artisans in Bulusoban Hamlet, Pare, Kediri, through basic management training. Although tempeh MSMEs in this area have great potential, they face various obstacles that hinder business growth, such as poor financial management, limited marketing, and a lack of product innovation. The method used in this activity was to conduct direct observations and interviews with MSME actors before and after the training, delivering material on basic management to MSME actors with a focus on three main aspects: financial management, marketing strategies, and product branding innovation. In addition, participants were also trained and assisted in creating product brands, packaging design, utilizing digital technology to expand the market, both through creating accounts on the Google Business platform and on social media, which aims to increase their product visibility in a wider market, as well as how to manage business finances, as well as monitoring and evaluation. The training results showed a significant increase in business management knowledge and skills among participants. MSME actors began to be able to manage their finances better, use more effective marketing strategies, and innovate in product branding. The use of digital technology has also helped expand their marketing reach, making their tempeh products more familiar to new consumers. The positive impact of this activity is seen in the increased productivity and income of the tempeh artisans.*

**Keywords**— *MSMEs, Training, Management*

## 1. PENDAHULUAN

Usaha Mikro, Kecil, dan Menengah (UMKM) adalah sektor usaha yang mencakup unit bisnis dengan skala kecil dan menengah (Darmadi et al, 2021). UMKM dapat dijelaskan sebagai aktivitas bisnis yang dilakukan oleh perorangan maupun kelompok dalam skala kecil, yang memberikan potensi lapangan kerja bagi penduduk sekitar (As'ary et al, 2021). UMKM merupakan tulang punggung perekonomian suatu negara, berperan penting dalam menciptakan lapangan kerja dan mendorong pertumbuhan ekonomis 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 (Setyowati et al, 2024). 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 (Arifin, 2021). 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.

Berdasarkan data Kementerian Koperasi dan UKM, UMKM menyumbang lebih dari 60% terhadap Produk Domestik Bruto (PDB) Indonesia serta menyerap sekitar 97% tenaga kerja (Kemenkop dan UKM, 2022). Salah satu sektor UMKM yang cukup potensial untuk dikembangkan adalah industri pangan, khususnya produksi tempe (Harahap, 2021). Tempe, sebagai salah satu produk pangan lokal berbasis kedelai, memiliki permintaan yang tinggi di pasar domestik dan internasional. Namun, meskipun prospeknya besar, banyak UMKM tempe, terutama yang berlokasi di pedesaan seperti di Dusun Bulusoban, Pare, Kediri, masih menghadapi berbagai kendala, khususnya dalam hal manajemen usaha.

Salah satu permasalahan utama yang dihadapi oleh UMKM tempe di Dusun Bulusoban adalah rendahnya kapasitas manajerial dalam mengelola

usaha secara efisien. Banyak pelaku UMKM tempe masih menggunakan metode tradisional dalam produksi dan penjualan, serta belum memiliki pengetahuan yang memadai dalam hal pengelolaan keuangan, perencanaan produksi, pencatatan administrasi, dan strategi pemasaran. Ketiadaan manajemen yang baik dapat menyebabkan tidak optimalnya potensi yang dimiliki oleh UMKM tempe dalam meningkatkan produktivitas dan kualitas produk, serta memperluas jangkauan pasar. Hal ini diperparah oleh keterbatasan dalam adaptasi teknologi dan penggunaan platform digital yang dapat mendukung pemasaran produk secara lebih luas.

Pelatihan dasar manajemen bagi pelaku UMKM tempe menjadi sangat penting untuk meningkatkan kapasitas mereka dalam mengelola usaha secara profesional (Lubis, 2022). Melalui pelatihan ini, pelaku UMKM dapat memahami aspek-aspek penting seperti pencatatan keuangan yang sistematis, perencanaan produksi yang efisien, strategi pemasaran yang tepat, serta penggunaan teknologi informasi dan komunikasi untuk mendukung pengembangan usaha (Siregar, 2021). Dengan peningkatan kemampuan manajerial, diharapkan UMKM tempe di Dusun Bulusoban dapat lebih kompetitif dan berkelanjutan, serta mampu beradaptasi dengan dinamika pasar yang terus berubah.

Oleh karena itu, program pengabdian masyarakat ini bertujuan untuk mengoptimalkan UMKM tempe di Dusun Bulusoban, Pare, Kediri melalui pelatihan dasar manajemen. Pelatihan ini diharapkan dapat meningkatkan efisiensi operasional, memperbaiki manajemen usaha, dan pada akhirnya meningkatkan kesejahteraan para pelaku UMKM tempe di daerah tersebut

## 2. METODE

Metode yang digunakan dalam kegiatan ini yaitu dengan menggunakan beberapa tahap, diantaranya

### 1. Observasi dan Wawancara

Tahap awal kegiatan dilakukan dengan observasi dan wawancara langsung kepada pelaku UMKM tempe di Dusun Bulusoban. Observasi ini bertujuan untuk mengetahui kondisi awal manajemen usaha, permasalahan yang dihadapi, serta potensi yang dimiliki oleh masing-masing pelaku usaha. Data yang dikumpulkan dari wawancara menjadi dasar dalam merancang materi pelatihan yang sesuai dengan kebutuhan peserta.

## 2. Pelatihan dan Penyampaian Materi

Kegiatan utama dari program ini adalah pelatihan dasar manajemen yang meliputi tiga aspek utama: (a) pengelolaan keuangan, (b) strategi pemasaran, dan (c) inovasi branding produk. Pelatihan ini mencakup teknik pencatatan keuangan yang sederhana namun efektif, cara merencanakan produksi yang efisien, serta strategi pemasaran yang memanfaatkan teknologi digital untuk memperluas pasar.

## 3. Pendampingan dalam pembuatan merek, kemasan produk serta penggunaan platform digital

Salah satu fokus utama dalam pelatihan ini adalah inovasi pada branding dan desain kemasan. Para peserta dilatih untuk menciptakan merek yang menarik dan desain kemasan yang dapat meningkatkan daya tarik produk mereka di pasar. Pelaku UMKM juga diajarkan cara memanfaatkan platform digital seperti Google Bisnis dan media sosial (Instagram, Facebook) untuk meningkatkan visibilitas produk mereka di pasar yang lebih luas. Selain itu, peserta juga dilatih untuk membuat konten pemasaran digital yang efektif guna menarik lebih banyak konsumen.

## 4. Monitoring dan Evaluasi

Setelah pelatihan, dilakukan pendampingan dan monitoring terhadap pelaku UMKM untuk memastikan bahwa materi yang diberikan dalam pelatihan dapat diterapkan dengan baik dalam pengelolaan usaha mereka. Evaluasi dilakukan untuk menilai efektivitas pelatihan dan dampaknya terhadap perkembangan usaha para peserta

## 3. HASIL DAN PEMBAHASAN

Kegiatan pelatihan dasar manajemen yang dilakukan pada UMKM Tempe di Dusun Bulusoban diikuti oleh 10 pemilik usaha tempe yang merupakan warga sekitar. Kegiatan ini dilakukan dengan beberapa tahap diantaranya observasi dan wawancara, pelatihan dan penyampaian materi, pendampingan hingga monitoring dan evaluasi kegiatan. Hasil dari pelatihan dasar manajemen yang dilakukan terhadap UMKM Tempe di Dusun Bulusoban menunjukkan peningkatan yang signifikan dalam beberapa aspek yaitu:

### 1. Peningkatan Pengelolaan Keuangan

Sebelum pelatihan, sebagian besar pelaku UMKM tempe tidak memiliki pencatatan keuangan yang memadai. Mereka mengelola keuangan usaha secara sederhana dan sering kali tidak terdokumentasi dengan baik. Setelah pelatihan, para peserta mulai memahami pentingnya pencatatan keuangan dan menggunakan metode pencatatan yang lebih sistematis. Beberapa peserta melaporkan bahwa

pencatatan yang baik membantu mereka dalam mengelola arus kas, menghitung biaya produksi, serta menentukan harga jual yang sesuai

### 2. Inovasi Branding dan Desain Kemasan

Pelatihan branding dan inovasi kemasan memberikan dampak positif terhadap daya Tarik produk tempe. Para pelaku UMKM yang sebelumnya hanya mengemas produk secara sederhana, kini mulai menggunakan kemasan yang lebih menarik dan informatif. Kemasan yang lebih baik tidak hanya meningkatkan nilai jual produk, tetapi juga memberikan citra yang lebih profesional terhadap usaha mereka.

3. Pemanfaatan Teknologi Digital dalam Pemasaran  
Salah satu pencapaian penting dari pelatihan ini adalah kemampuan peserta dalam memanfaatkan teknologi digital untuk memperluas pasar. Sebelumnya, pelaku UMKM tempe hanya menjual produk mereka secara langsung di pasar lokal. Namun, setelah pelatihan, mereka mulai menggunakan media sosial dan platform Google Bisnis untuk mempromosikan produk mereka secara online. Beberapa peserta melaporkan peningkatan jumlah pesanan setelah mereka mulai memasarkan produk secara digital.

### 4. Peningkatan Produktivitas dan Pendapatan

Pelatihan ini juga berdampak pada peningkatan produktivitas dan pendapatan para pelaku UMKM. Dengan manajemen produksi yang lebih baik, mereka mampu mengoptimalkan penggunaan bahan baku dan waktu produksi, sehingga menghasilkan lebih banyak produk dengan biaya yang lebih efisien. Dampak langsung dari peningkatan produktivitas ini terlihat pada peningkatan pendapatan yang dilaporkan oleh sebagian besar peserta.



**Gambar 1.** Kemasan Tempe Sebelum Pelatihan



Gambar 2. Kemasan Tempe Sesudah Pelatihan

#### 4. KESIMPULAN

Kegiatan pengabdian masyarakat melalui pelatihan dasar manajemen bagi UMKM tempe di Dusun Bulusoban, Pare, Kediri, telah memberikan hasil yang signifikan dalam meningkatkan keterampilan manajerial dan kapasitas usaha para pelaku UMKM. Pelatihan ini tidak hanya meningkatkan kemampuan mereka dalam mengelola keuangan dan produksi, tetapi juga memberikan inovasi pada branding dan strategi pemasaran. Pemanfaatan teknologi digital juga memberikan dampak positif dalam memperluas jangkauan pasar produk tempe. Dengan demikian, pelatihan ini berhasil mendorong pertumbuhan UMKM tempe di Dusun Bulusoban menuju usaha yang lebih kompetitif dan berkelanjutan di pasar yang lebih luas.

#### UCAPAN TERIMA KASIH

Terimakasih kepada civitas akademika, LP3M Universitas Kadiri dan seluruh pihak-pihak terkait atas dukungan dan kesempatan yang diberikan untuk menulis dan mempublikasikan hasil pengabdian masyarakat ini.

#### REFERENCES

- Arifin, S. R., Haryanto, R. (2021). Peran Manajemen Sumber Daya Manusia (MSDM) Melalui Usaha Mikro Kecil Dan Menengah (UMKM) untuk Penguatan Ekonomi. *KINERJA*, 18(3), 425-430
- As'ary, M., Mugini, P., Fakhrurozi, M. F., Sugiarti, S., Utami G. F., Hapsari D.R. (2021). Optimalisasi Potensi Home Industry melalui Digitalisasi Marketing (Kasus: Produksi Emping Rumahang Kampung Pagutan, Desa Sukakerta, Cianjur). *Jurnal Pusat Inovasi Masyarakat (PIM)*, 3(1), 91-101.
- Darmadi, D., Suryani N. L., Sari, R., Guruh, M., Faisal, F. (2021). Pelatihan Dasar Manajemen pada Usaha Kecil dan Menengah (UMKM) Desa Cicalengka Kabupaten Tangerang. *Dedikasi PKM*, 3(1), 96-100
- Harahap, M., & Nurhasanah, F. (2021). "Manajemen UMKM Tempe: Studi Kasus di Jawa Timur." *Jurnal Bisnis dan Manajemen*, 15(3), 65-75
- Kementrian Koperasi dan UMKM dalam Perekonomian Nasional. *Jurnal Koperasi dan UKM*, 8(1), 23-35
- Lubis, R., & Syahputra, D. (2020). "Peran Pelatihan Manajemen dalam Pengembangan UMKM Pangan." *Jurnal Manajemen UKM*, 10(4), 143-152
- Sandra, J. (2023). Optimalisasi Kinerja UMKM Tempe Melalui Skill Manajerial Kewirausahaan. *Jurnal Pengabdian UNDIKMA*, 4(3), 640 - 649
- Setyowati, E. (2023). Optimalisasi UMKM Melalui Pelatihan Dasar Manajemen Di Desa Duri Kecamatan Slahung Kabupaten Ponorogo. *SEWAGATI*, 8(1)
- Siregar, R., & Simanjuntak, E. (2021). "Peningkatan Produktivitas UMKM Pangan Melalui Pelatihan Manajemen." *sJurnal Inovasi Ekonomi*, 16(2), 52-63
- Ramaditya, M., Effendi, S., Faruqi, F., Darmawan, A. (2020). Pelatihan Kewirausahaan Kreatif Berbasis Manajemen Pemasaran Digital bagi UMKM Di Wilayah Rawamangun. *Journal of Sustainable Community Development (JSCD)*, 2(1), 48-54