Digitalisasi Pemasaran Produk UMKM, Strategi Adaptasi dan Pengembangan potensi Ekonomi Kelurahan Kutorejo Kecamatan Pandaan Kabupaten Pasuruan

Lianita Widyaratna Kristanti[1], Muhammad Afif[2]
Sekolah Tinggi Ilmu Ekonomi Kertanegara Malang

Penulis Koresponden :
Email : lianita_widyaratna@stiekma.ac.id

Riwayat Artikel :

Diterima September 2024
Direvisi Oktober 2024
Disetujui November 2024
Diterbitkan
Desember 2024

Link Jurnal :
https://jurnal.stiekma.ac.id/index.php/PkM/index

Abstrak :

Kegiatan ini adalah salah satu kegiatan pengabdian kepada masyarakat yang dilaksanakan di Desa legok kecamatan Gempol Kabupaten Pasuruan yaitu tentang Optimaliasasi Sistem dan Manjemen Usaha Bersama Pelaku Usaha Kecil dan Menengah dikarenakan didaerah ini banyak pelaku usaha kecil dan menengah yang memiliki usaha rumahan dan juga banyak pelaku usaha yang mengalami penurunan usahanya akibat banyak faktor . Tujuan kegiatan ini adalah Untuk mengidentifikasi permasalahan manajemen usaha yang mereka hadapi dan memberikan pengetahuan dan solusi sehubungan dengan manajemen usaha bagi pelaku usaha kecil dan menengah. Metode yang digunakan adalah kunjungan ke pelaku usaha, identifikasi permasalahan diskusi dan memberikan solusi terkait dnegan optimalisasi usaha. Hasil kegiatan yang diperoleh pelaku usaha kecil dan menengah mengetahui permasalahan yang mereka miliki sekaligus memberikan solusi yang dihadapai terutama tentang pengoptimalan sistem manajemen usaha yang bisa mewujudkan tujuan usaha mereka. Evaluasi kegiatan ini adalah materi Optimaliasasi Sistem dan Manjemen Usaha Bersama Pelaku Usaha Kecil dan Menengah ini sangat tepat dilaksanakan di Desa Legok Kecamatan Gempol mengingat adanya pelaku usaha yang usahanya mengalami Permasalahan usaha.

Kata Kunci: Pemberdayaan Masyarakat, Optimalisasi sistem manajemen usaha, Solusi Permasalahan usaha

I. PENDAHULUAN

A. Latar Belakang

Pelaku Usaha Mikro, Kecil dan Menengah adalah istilah umum yang sering kita dengar terkait dengan kegiatan ekonomi. Masing-masing pelaku usaha, mulai dari pelaku usaha mikro hingga pelaku usaha menengah memiliki kriterianya masing-masing. Secara umum pelaku Usaha Mikro Kecil dan Menengah ini adalah mereka yang produktif dan memiliki usaha yang dimiliki perorangan maupun badan usaha. Para pelaku usaha mikro kecil dan menengah ini diatur sepenuhnya oleh Undang-undang nomor 20 tahun 2008 tentang Usaha Mikro, Kecil, dan Menengah. Walaupun dengan nilai usaha atau valuasi yang relatif kecil, namun, pelaku Usaha Mikro Kecil dan Menengah (UMKM) cukup berkontribusi dalam perekonomian nasional. Tidak dipungkiri l ebih dari 90 persen tenaga kerja Indonesia bekerja pada sektor UMKM. Selain itu,

UMKM secara langsung dapat memberikan dampak terhadap kehidupan masyarakat di sektor menengah kebawah. Setidaknya terdapat 3 peran UMKM dalam kehidupan masyarakat kecil, yaitu Sebagai sarana dalam mengentaskan masyarakat dari jurang kemiskinan, Sebagai sarana untuk meratakan tingkat perekonomian rakyat kecil dan bahkan bisa memberi devisa bagi negara. Dengan ketiga peran tersebut maka pelaku UMKM tidak bisa dipandang sebelah mata. Sebab mereka adalah salah satu roda penggerak ekonomi nasional. Sebagai roda penggerak ekonomi nasional sudah seharusnya UMKM harus diberdayakan agar pertumbuhan ekonomi semakin berkualitas sehingga dapat menjadi solusi bagi kesenjangan ekonomi. Pada dasarnya, UMKM adalah sebuah bisnis atau usaha produktif yang dijalankan secara perorangan, kelompok, rumah tangga, atau badan usaha kecil yang memenuhi standar sebagai usaha mikro. Jadi, bisa disimpulkan bahwa UMKM ini sebagai sebuah bisnis yang dikelola oleh masyarakat dari kalangan menengah ke bawah.Selain itu terdapat beberapa fungsi penting dari UMKM antara lain adalah Memenuhi semua kebutuhan masyarakat secara cepat sekaligus menghidupkan perekonomian yang ada di sekitarnya, membuka lapangan pekerjaan yang baru sehingga angka pengangguran menjadi berkurang, menciptakan sistem ekonomi bagi masyarakat yang lebih merata, mendukung perekonomian di Indonesia saat dihadapkan pada situasi krisis ekonomi sekalipun, dan meningkatkan devisa.

Sebagai pelaku Usaha Mikro, Kecil, dan Menengah, mereka tidak pernah menyadari bagaimana peran usaha yang mereka rintis berpengaruh terhadap pembangunan ekonomi., bahkan UMKM banyak disebutkan sebagai tulang punggung perekonomian nasional. Berdasarkan data Kementerian Koperasi dan UKM RI, ada sekitar 64,2 juta unit usaha yang beroperasi di Indonesia. 99,6% diantaranya adalah usaha mikro, 0,30% usaha kecil, dan 0,07% usaha menengah, dan 0,01% usaha besar. Setiap tahunnya, UMKM diperkirakan memberi kontribusi ekonomi sebesar lebih dari 60% bagi Produk Domestik Bruto Indonesia atau sekitar 8.573.896 Milyar Rupiah. Selain berkontribusi terhadap Produk Domestik Bruto, UMKM juga menyediakan lapangan pekerjaan bagi masyarakat. UMKM menyerap 116 juta atau sekitar 97% dari tenaga kerja nasional, dimana jumlah tenaga kerja terbanyak diserap oleh usaha mikro.Hal ini merupakan suatu kondisi yang harus tetap diperjuangkan bahkan dipertahankan Dengan peran tersebut, sudah sepatutnya kita sebagai pelaku Usaha Mikro, Kecil, dan Menengah termotivasi untuk selalu mengembangkan usaha agar naik kelas, karena nilai ekonomi yang dihasilkan dari proses produksi dan perdagangan UMKM sangat mendukung perekonomian nasional.

Desa Legok kecamatan Gempol memiliki letak yang sangat strategis berada di Wilayah Kabupaten Pasuruan sebelah barat dan merupakan pintu gerbang Kabupaten Pasuruan sebelah barat. Industri desa Legok banyak yang memiliki potensi Home Industri. Disamping itu dengan letaknya yang berbatasan dengan Kecamatan Pandaan dan Kecamatan Beji yang merupakan daerah industri, sehingga sebagian masyarakat utamanya generasi muda banyak bergerak disektor industri (menjadi pekerja swasta) sehingga secara umum kondisi perekonomian masyarakat berada pada kategori cukup. Pelaku usaha di Desa Legok kebanyakan merupakan idustri rumahan seperti yang sudah ada yaitu usaha sari kedelai, usaha konveksi, usaha klepon dll . Usaha yang dilakukan rata – rata sudah berjalan selama 3 tahunan. Namun sistem manajemen usaha yang mereka terapkan masih belum optimal. Beberapa kendala yang mereka hadapai rata – rata adalah pada proses produksi yang masih manual, pemasarannya kurang luas hanya sebatas pelanggan dan warga sekitar saja, peran sosial media masih belum optimal, banyak yang belum memiliki legaitas usaha bahkan rata-rata untuk indutri makanan dan minumannya mengalami kendala perijinan dan legalitas usaha . Sumber Daya Manusia yang mereka miliki pun masih terbatas, kebanyakan dilakukan tenaga ahli yang mereka miliki adalah pemilik sendiri.

B. Analisis Kebutuhan Masyarakat

Identifikasi masalah berdasarkan hasil dari pengamatan dan peninjauan langsung terdapat beberapa permasalahan pada pelaku usaha kecil dan menengah di desa legok kecamatan Gempol Kabupaten Pasuruan, antara lain:

1) Pelaku usaha kecil dan menengah yang ada di desa legok masih kurang memahami sistem dan manajemen usaha.
2) Masih kurangnya pengetahuan tentang sistem dan manajemen usaha bagi kelangsungan usaha kecil; dan menegah
3) masih belum memahamimpengetahuian tentang manajemen usaha bagi kemajuan usahanya.

Dari identifikasi masalah tersebut maka tujuan dari program ini adalah sebagai berikut:

1) Untuk mengidentifikasi permasalahan manajemen usaha yang mereka hadapi .
2) Memberikan pengetahuan dan solusi sehubungan dengan manajemen usaha bagi pelaku usaha kecil dan menengah di desa legok Kecamatan Gempol kabupaten Pasuruan.
3) Mengamalkan ilmu yang diperoleh anggota tim P3M STIE Kertanegara Malang kepada masyarakat sebagai bentuk pengabdian kepada masyarakat.

C. Formulasi Kegiatan Pengabdi Masyarakat
   1) Rincian Program Kegiatan
   2) Jadwal Kegiatan

II. METODE PELAKSANAAN

Kegiatan Pengabdian ini dilaksanakan bagi pelaku usaha kecil dan menengah yang berlokasi di Desa Legok kecamatan Gempol Kabupaten Pasuruan. Pelaksanaan pengabdian ini melibatkan kepala dan staff desa Legok kecamatan Gempol, pelaku bisnis usaha kecil dan menengah di desa Legok yang terdata didesa dan yang telah dikunjungi untuk identifikasi masalah berjumlah kurang lebih 10 pelaku bisnis. Pelaksanaan kegiatan pengabdian ini terdiri dari 4 fase, yaitu Fase Persiapan, Fase Implementasi, Fase Evaluasi dan Fase Tindak Lanjut

1) Fase Persiapan fase ini dikonsultasi dengan beberapa pihak yang terkait yaktu dari kepala desa dan staff untuk pendataan jumlah pelaku bisnis usaha kecil dan menengan di desa Legok. Kemudian melakukan survei dan observasi terhadap pelaku bisnis usaha masing-masing. Pasca survei dilakukan maka ditentukan para pelaku bisnis usaha kecil dan menegah yang akan dikunjungi , sasaran peserta sesuai bidang manajemen dan waktu pelaksanaan kegiatan.

2) Fase Implementasi yaitu tahapan pelaksanaan kegiatan pengabdian. Pada tahapan ini metode yang digunakan adalah kunjungan , Identifikasi Permasalahan , Diskusi alternative pemecahan masalah, dan praktek).

a. **Kunjungan** , metode ini digunakan untuk untuk mengetahui kondisi dan manjemen usaha para pelaku bisinis usaha kecil dan menengah di desa legok
b. **Identifikasi Permasalahan,** metode ini dilakukan untuk mengetahui Permasalahan apa yang dihadapi para pelaku bisnis usaha kecil dan mengah agar bisa dicari dan diselesaikan Permasalahan tersebut

c. **Diskusi**, pada metode ini para pelaku bisnis usaha kecil dan menegah akan kita ajak berdiskusi tentang permasalahan yang sudah teridentifikasi dan mencoba mencari alternative permasalahnnya.
d. **Praktek**, pada metode ini akan dilakukan tindakan sesuai dari diskusi untuk pemecahan masalah yang sudah dilakukan terkait dengan manajemen usaha , antara lain yang dilakukan adalah (1) Untuk memperbaiki sistem manajemen usaha yang telah dilakukan sesuai dengan identifikasi permaslahan yang sudah ada. (2) Untuk memberikan alternative baru yang berkaitan dengan solusi permasalahan yang sudah teridentifikasi..
e. Pelaksanaan kegiatan dilakukan dengan pemaparan dan penjelasan sekaligus dengan memberikan contoh alternative sistem manajemen usaha yang harus dilakukan terkait dengan identifikasi Permasalahan yang telah dibuat. Narasumber dalam kegiatan ini adalah pelaku pengabdian masyarakat yang telah berkoordinasi dan berkonsultasi sesuai dengan identifikasi permasalahan yang dimiliki pelaku bisnis udaha kecil dan menengah di desa Legok kecamatan Gempol

3) Fase Evaluasi yaitu evaluasi yang dilakukan terkait keberhasilan program pengabdian secara umum dan berkelanjutan dengan mengecek kondisi manajemen usaha, prestasidan tujuan usaha yang dicapai terkait dengan omset, kondisi keuangan, jangkauan pasar dan variasi produk.

4) Fase Tindak Lanjut yaitu dengan memberikan pembinaan lanjutan. Kriteria keberhasilan pada kegiatan ini berpedoman pada indikator keberhasilan yaitu adanya perubahan dari sebelum pelaksanaan kegiatan pengabdian kepada masyarakat dibandingkan setelah adanya kegiatan. Target yang dicapai pada kegiatan adalah para pelaku bisinis usaha kecil dan menengah di desa Legok kecamatan Gempol ini memiliki pengetahuan dan mengimplementasikan manajemen usaha yang seharusnya dimiliki oleh pelaku bisnis, sehingga permasalalah terkait usaha yang mereka lakukan bisa teratasi

III. HASIL DAN PEMBAHASAN

Kegiatan pengabdian kepada masyarakat ini dilakukan di desa Legok Kecamatan Gempol Kabupaten Pasuruan. Desa Legok kecamatan Gempol ini merupakan pintu gerbang Kabupaten Pasuruan sebelah barat. Letaknya berbatasan dengan Kecamatan Pandaan dan Kecamatan Beji yang merupakan daerah industri Industri. Desa Legok banyak yang memiliki potensi *hom*e *Industry* atau indutri rumahan.

Persiapan awal yang dilakukan adalah observasi. Pada saat dilakukan observasi ditemukan bahwa kondisi pelaku usaha kecil dan mengenah di desa Legok ini banyak yang menurun bahkan gulung tikar. Menurut informasi dari staff desa Legok hal ini akibat adanya peralihan pintu atau gerbang tol Gempol –Surabaya akibat adanya bencana Lumpur Lapindo. Observasi yang pertama dilakukan di kantor desa legok untuk memperoleh data jumlah pelaku bisnis usaha kecil dan menengah. Dari data didapatkan ada puluhan pelaku bisnis usaha kecil dan menengah dengan berbagai skala Seperti yang disampaikan banyak pelaku usaha kecil ini yang gulung tikar sejak 15 tahun yang lalu. Observasi kedua dilakukan dipada pelaku bisnis usaha kecil dan menengah yang dianggap memiliki prospek untuk lebih

berkembang. Dari sini didapatkan 10 pengusaha kecil dan menengah yang dianggap paling berpeluang untuk bisa dikembangkan.

Setelah kegiatan observasi dan koordinasi, selanjutnya tim pengabdian melakukan sosialisasi kegiatan ke masing-masing lokasi pelaku usaha yang telah ditentukan.



Gambar 1. Proses Persiapan Bersama kepala Desa dan staff desa Legok

A. Hasil Implementasi

Pada implementasi kegiatan pengabdian di desa Legok ini tim pengabdi mulai mengidentifikasi jenis usaha kecil dan menengah ini dari observasi yang dilakukan mulai dari perangkat desa. Implementasi diawali dengan kunjungan ke 10 (sepuluh) lokasi usaha dari hasil wawancara dengan pemilik , memantau kondisi secara langsung dapat diidentifikasikan permasalahan yang timbul dari setiap pelaku usaha. Dari Permasalahan tersebut kemudian didiskusikan dengan pemilik usaha , tim pengabdi akan mencari solusi dari Permasalahan tersebut terkait dengan sistem dan manjemen yang diterapkan. Setelah itu dilakukan praktek dari sulusi hasil diskusi tersebut.

1. Kunjungan

Kunjungan dilakukan ke sebanyak 10 (sepuluh) lokasi usaha. Ada usaha sejens ada pula bidang usaha yang berbeda. Para pelaku usaha kecil dan menengah tersebut adalah :

a) MEBEL KAYU BERKAH, milik Bapak Jumadin
   - Jenis usaha yang dilakukan adalah pembuatan mebel kayu : produk pintu, lemari, jendela, kelebihan dai usaha ini adalah memakai kayu yang berkualitas (kayu jati).
   - Sasaran usahanya yaitu perumahan luar kota (Pasuruan, Malang, Mojokerto). Menurut pemiliknya dalam 1 bulan bisa membuat mebel untuk 3 unit rumah,1 rumah 4 pintu, 6 jendela.

b) BAKSO CAK PIN, milik BAPAK SAFI'I
   Jenis usahanya adalah warung makan/kuliner bakso. Usaha ini sudah berdiri sekitar 10 tahun. Menurut pemiliknya keunggulan usaha ini adalah harga terjangkau kualitas hotel bintang 5.

c) SERVICE ELEKTRONIK KIPAS-AC -MESIN CUCI milik bapak AHMAD JOKO
   Jenis usahanya adalah jasa perbaikan /service khususnya barang-barang elektronik seperti Kipas, AC dan mein cuci. Usaha ini sudah berdiri sekitar 14 tahun. Menurut

pemiliknya keunggulan usahanya adalah harga terjangkau, kualitas ok, hasil memuaskan

d) RISYA PANCING, milik bapak SULFANDI

Jenis usaha ini adalah kios alat-alat atau peralatan untuk memancing. Sasaran utamanya adalah masyarakat yang hobi memanacing. Menurutnya tren saat ini banyak yang menggemari hbi ini. Terutama karena lokasi desa legok ini tidak jauh dari sungai, muara atau tempat pemancingan.

e) KLEPON WAHYU milik Bu Waroh Jln BalongWatu CangkringMalang Beji

Jenis usaha dari Ibu waroh ini adalah makanan tradisional. Daerah desa Legok dahulu merupakan sentra makanan tradisional ini. Pengunjung kebanyakan adalah masyarakat yang akan atau sedang melakukan perjalanan ke luar kota yang melewati jalan Tol Surabaya Gempol. Tetapi setelah bencana Lumpur Lapindo sentra makanan tradisional ini hanya tingal sedikit, termasuk usaha yang dimiliki Ibu Waroh ini yang masih bertahan hingga saat ini. Menurut beliau pembeli makanan ini adalah kalagan mengeh kebawah, sedangkan keunggulannya adalah cita rasa yang berbeda dari produk makanan sejenis



Gambar 2. Kunjungan ke Pemilik Usaha Klepon Wahyu

f) OMAH RENGGINANG DESA LEGOK milik BU SUTINI & SUAMI

Jenis usaha ini adalah makanan ringan dengan keunggulan seperti yang disampaikan pemiliknya yaitu bentuk/ukuran dan cita rasa yang bervariasi. Sasaran konsumen pembelinya adalah penduduk local dan luar kota. Menurutnya kebanyakan pembeli nya dalah masyarakat kalangan menengah kebawah. Kelebihan usahanya menurut pemiliknya adalah bisa menghasilkan skala produksi yang lebih besar dari yang selama ini mereka kerjakan



Gambar 3. Kunjungan ke pelaku usaha Omah Rengginang

g) UD RIJIL JAYA UTAMA milik Bapak H. RIDWAN

Usaha yang dimiliki bapak H Ridwan ini adalah Konveksi (Celana Jeans, Daster Dll). Jangkauan usahanya adalah hampir seluruh wilayah di Jawa Timur.



Gambar 4 Kunjungan ke pelaku usaha UD RIJIL JAYA UTAMA

h) MINUMAN SARI KEDELAI (NIKKI SAYA) milik BAPAK HERU

Merupakan jenis usaha makanan dan minuman yang menurut pemiliknya memiliki keunggulan khusus yaitu memiliki cita rasa yang beraneka seperti coklat strawberry, Produk ini sudah memiliki Sertifikasi Halal dan memiliki SP-PIRT.

i) KUNYIT ASEM (QU -AS), yang diproduksi Tim Soya mandiri

Salah satu jenis usaha minuman tradisinal yang diproduksi secara tradisional, dengan sasaran konsumen adalah masyarakat local atau daerah sekitar yang masih menyukai cita rasa tradisional



Gambar 5. Contoh Produk KUNYIT ASEM (QU -AS),

j) SARI KEDELAI AFDOL, milik Ibu Ida S

Menurpakan Jenis usaha minuman yyang memproduksi produk Susu kedelai. Keunggulannya menurut pemiliknya adalah proses produksi lebih detail dan Cita rasa yang khas. Sasaran konsumen pembelinya adalah warga masyarakat kecamatan Gempol dan sekitarnya

2. Identifikasi Permasalahan**,**

Dari hasil kunjungan ke lokasi usaha dan wawancara dengan pemilik usaha kemudian diketahui permasalahan apa yang dihadapi para pelaku bisnis usaha kecil dan mengah agar bisa dicari dan diselesaikan permasalahan tersebut

a) MEBEL KAYU BERKAH, milik Bapak Jumadin

Menurut pemiliknya kendala yang dihadapai pada usahanya adalah kesulitan Bahan baku. Untuk Jenis usaha yang dilakukan adalah pembuatan mebel kayu seperti produk pintu, lemari, jendela, kelebihan dari usaha ini adalah memakai kayu yang

berkualitas (kayu jati). Bahan kayu jati ini menurutnya sulit didapatkan. Selain sulit didapatkan bahan baku dengan kualitas yang sesuai spesifikasi harga kayu jenis ini tergolong mahal. Selain itu sisitem kepegawaian yang hampir semua kerabat dan keluarhga masih belum terorganisir.

b) BAKSO CAK PIN, milik BAPAK SAFI'I
Jenis usahanya adalah warung makan/kuliner bakso. Usaha ini sudah berdiri sekitar 10 tahun. Menurut pemiliknya keunggulan usaha ini adalah harga terjangkau kualitas hotel bintang 5. Permasalahan yang teridentifikasi dari usaha ini adalah harga bahan baku terutama tepung terigu sering turun naik/tidak stabil sehingga harus menyesuaikan produknya. Selain itu lokasi yang kurang strategis di sekitar lingkungan usaha mengganggu pembeli yang berkunjung. Jika terjadi hujan yang cukup deras akan terjadi banjir di sekitar lokasi. Usaha ini juga belum memiliki legalisasi.

c) SERVICE ELEKTRONIK KIPAS-AC -MESIN CUCI milik bapak AHMAD JOKO
Jenis usahanya adalah jasa perbaikan /service khususnya barang-barang elektronik seperti Kipas, AC dan mein cuci. Usaha ini sudah mendapat kepercayaan dari masyarakat sekitar. Kendala yang dihadapi adalah mereka masih belum bisa mmperluas jangkauan pengguna jasanya. Untuk pelanggan yang datang biasanya hanya dari mulut ke mulut. Pemilik usaha ini masih belum bisa memasarkan jasanya ke daerah lain.

d) RISYA PANCING milik bapak SULFANDI
Jenis usaha ini adalah kios alat-alat atau peralatan untuk memancing. Usaha ini cukup laris terutama karena lokasi desa legok ini tidak jauh dari sungai, muara atau tempat pemancingan. Kendala yang dialami pelaku usaha ini adalah tidak adanya legalisasi terutama NIB pada usahanya sebagai instrumen keberlangsungan dan peningkatan usahanya, Sehingga untuk penambahan omzet mereka kesulitan mengajukan penambahan modal usaha.

e) KLEPON WAHYU milik Ibu Waroh
Jenis usaha dari Ibu waroh ini adalah makanan tradisional. Daerah desa Legok dahulu merupakan sentra makanan tradisional ini. Pengunjung kebanyakan adalah masyarakat yang akan atau sedang melakukan perjalanan ke luar kota yang melewati jalan Tol Surabaya Gempol. Tetapi setelah bencana Lumpur Lapindo sentra makanan tradisional ini hanya tingal sedikit, termasuk usaha yang dimiliki Ibu Waroh ini yang masih bertahan hingga saat ini. Menurut beliau pembeli makanan tradisional ini adalah kalangan tertentu yaitu para penikmat makanan tradisional klepon, orang yang pernah berkunjung terutama pembeli dari usia 40 an keatas. Kendala utama dalam proses produksi ini adalah dari penyediaan bahan baku. Bahan baku makanan tradisional klepon yang sebagian besar dari kelapa beresiko mudah basi. Selain itu penyimpanannya juga tidak bisa terlalu lama.

f) OMAH RENGGINANG DESA LEGOK milik Ibu SUTINI & SUAMI

Jenis usaha ini adalah makanan ringan ini meskipun termasuk salah satu makanan ringan tradisional masih banyak diminati, seperti yang sudah disampaikan pemiliknya yaitu bentuk/ukuran dan cita rasa yang bervariasi menjadi salah satu yang dicari oleh pembelinya.

Kendala utama pada jenis usaha Omah Rengginang milik Ibu Sutini ini adalah pada saat proses produksi.Jenis usaha ini adalah makanan ringan ini meskipun termasuk salah satu makanan ringan tradisional masih banyak diminati, seperti yang sudah disampaikan pemiliknya yaitu bentuk/ukuran dan cita rasa yang bervariasi menjadi salah satu yang dicari oleh pembelinya. Kendala utama pada jenis usaha Omah Rengginang milik Ibu Sutini ini adalah pada saat proses produksi. Kurang maksimalnya pemanasan sebelum penggorengan menjadi kendala utama. Apalagi disaat cuaca tidak menentu bahan setengah jadi makanan ringan ini susah kering, sehingga hasilnya kurang maksimal. Selain itu dari sisi penjualan masih kurang maksimal. Menurutnya mereka masih bisa menambah jumlah poduksi yang lebih banyak dari pesanan yang sudah mereka kerjakan selama ini



Gambar 6.: Identifikasi permasalahan dengan pemilik usaha OMAH RENGGINANG

g) UD RIJIL JAYA UTAMA milik Bapak H. RIDWAN

Usaha yang dimiliki bapak H Ridwan ini adalah Konveksi (Celana Jeans, Daster Dll). Saat ini sebenarnya usaha yang dirintis beliau ini bisa menerima pesanan yang lebih banyak, tetapi jangkauan pemasaran masih belum bisa lebih luas. Saat ini pengerjaan konveksi yang dilakukan masih sebatas menerima pesanan saja. Menurut pemiliknya penjualan lewat online terutama produk daster masih belum maksimal

h) MINUMAN SARI KEDELAI (NIKKI SAYA) milik bapak HERU

Jenis usaha minuman milik bapak Heru ini merupakan memiliki kreatifitas dan inovasi yang tinggi. Minuman Sari kedelai yang terkenal sebagai minuman tradisional memiliki keunggulan khusus yaitu memiliki cita rasa yang beraneka seperti coklat strawberry, melon, durian,original dll. Kendala utama yang dihadapi

yaitu pada proses produksinya, terutama pada peralatan yang belum memadai. peralatan/perlengkapan yang digunakan secara manual sehingga berpotensi terkontaminasi. Padahal produk ini sudah memiliki Sertifikasi Halal dan memiliki SP-PIRT.

i) KUNYIT ASEM (QU -AS), yang diproduksi Tim Soya mandiri
Salah satu jenis usaha minuman tradisinal yang diproduksi secara tradisional, dengan sasaran konsumen adalah masyarakat local atau daerah sekitar yang masih menyukai cita rasa tradisional. Kendala yang dialami oleh pemilik usaha ini adalah belum bisa menjangkau target pasar yang lebih luas karena faktor daya simpan yang belum optimal.

j) SARI KEDELAI AFDOL milik Ibu Ida S
Menurpakan Jenis usaha minuman yang memproduksi produk Susu kedelai. Keunggulannya menurut pemiliknya adalah proses produksi lebih detail dan Cita rasa yang khas. Kendala yang dihadapi menurut pemiliknya adalah proses penyimpanan. Produk minuman ini tergolong jenis minuman cepat basi sehingga untuk penjualan luar kota bersiko. Fokus penjualan masih pada daerah sekitar saja.

3. Diskusi,

Pada metode ini para pelaku bisnis usaha kecil dan menegah akan kita ajak berdiskusi tentang Permasalahan yang sudah teridentifikasi dan mencoba mencari alternative permasalahnnya.

Pada awal kegiatan ini Tim pengabdian dilakukan dengan mendengarkan cerita masing-masing pelaku usaha kecil dan menengah tentang bagaimana mengelola usaha,sasaran dan harapan mereka sampai pada tujuan akhir mereka mendirikan usaha. Selanjutnya dilakukan wawancara dan tanya jawab berkenaan dengan sisitem pengolahan dan manajemen apa yang dilakukan pelaku usaha dalam mengelola usahanya. Selanjutnya diskusi dilakukan antara tim pengabdian juga pelaku usaha kecil dan menengah terkait kendala dan Permasalahan yang mereka hadapi selama menjalankan usahanya . Dari hasil wawancara, diskusi dan tanya jawab tersebut diperoleh alternative pemecahan masalah dan kendala terkait dengan tujuan mendirikan usaha mereka yaitu meningkatkan pendapatan dan pengolahan yang lebih efisien. Dalam Diskusi yang dilakukan tim pengabdi menginterpretasikan empat pengolahan manajemen yang memungkinkan mereka lakukan yaitu manajemen keuangan, manajemen pemasaran, operasional dan sumber daya manusia.



4. Praktek,

Kegiatan yang dilakukan dalam metode ini adalah tim pengabdian dan pelaku usaha melakukan tindakan sesuai dari diskusi untuk mpemecahan masalah yang sudah dilakukan terkait dengan manajemen usaha , antara lain yang dilakukan adalah (1) Untuk memperbaiki sistem manajemen usaha yang telah dilakukan sesuai dengan identifikasi permasalahan yang sudah ada. (2) Untuk memberikan alternative baru yang berkaitan dengan solusi permasalahan yang sudah teridentifikasi..

Pelaksanaan kegiatan dilakukan dengan pemaparan dan penjelasan sekaligus dengan memberikan contoh alternative sistem manajemen usaha yang harus dilakukan terkait dengan identifikasi Permasalahan yang telah dibuat. Narasumber dalam kegiatan ini adalah pelaku pengabdian masyarakat yang telah berkoordinasi dan berkonsultasi sesuai dengan identifikasi Permasalahan yang dimiliki pelaku bisnis udaha kecil dan menengah di desa Legok kecamatan Gempol.

Kegiatan yang dilakukan tiap pelaku usaha kecil dan menegah yaitu dijelaskan sebagai berikut :

Tabel 1. *Tabel Praktek pengabdian yang dilakukan*

NO	NAMA	JENIS USAHA	PRAKTEK PENGABDIAN YANG DILAKUKAN
1	MEBEL KAYU BERKAH	Furnitue	1. Manajemen Operasional : Pengidentifikasian Bahan Baku pengganti bahan baku awal dengan kualifikasi dan spesifikasi yang disesuaikan dan harga yang sesuai 2. MSDM : Pengorganisasian Sumber Daya Manusia yang dimiliki, sisitem kellerabatan dan keluarga dikelola sesuai kaidah manajemn sumber daya manusia
2	BAKSO CAK PIN	Warung makan	1. Manajemen Keuangan : membantu membuat penetapan harga pokok produksi, dengan penyesuaian harga bahan baku 2. Operasional : Memberikan panduan pengurusan legalitas usaha, khusunya pendaftaran NIB (Nomor Ijin Berusaha)
3	SERVICE ELEKTRONIK KIPAS-AC -MESIN CUCI	Jasa Perbaikan	1. Manajemen Pemasaran : membuat akun media social usaha jasa. 2. Membuat *flyer* poster

			sebagai media promosi yang akan disebarkan melalui media social maupun secara offline
4	RISYA PANCING	Kios Alat Pancing	Operasional : Memberikan panduan pengurusan legalitas usaha, khusunya pendaftaran NIB (Nomor Induk Berusaha) . pembuatan ini dilakukan sebagai salah satu syarat legalitas udaha juga sebagai kelengkapan persyaratan penambahan modal yang diberikan dari berbagai platform pendanaan
5	KLEPON WAHYU	Makanan Tradisional	1. Operasional : memberikan alternative pengolahan bahan baku agar bisa berfungsi lebih lama yaitu dengan menyimpan bahan baku ke dalam *freezer* (dibekukan) 2. Operasional : memberikan alternative bahan baku lain dengan pengembangan rasa kekinian tetapi tidak mengurangi cita rasa. Yaitu menambah beberapa toping sepeti keju, coklat, oreo,kacang dll
6	OMAH RENGGINANG DESA LEGOK	Makanan Ringan	1. Operasioanl : membuat alternative proses pengolahan yaitu pengeringan. Jika selama ini masih mengandalkan cuaca, proses produksi terutama pengeringan diberi alternative menggunakan oven listrik atau oveng menggunakan tungku/arang 2. Pemasaran : membuat akun media social agar pemasaran lebih optimal. Yaitu di Instagramdan facebook. Selain itu mendaftar di marketplace shopee
7	UD RIJIL JAYA	Konveksi	Pemasaran : membangun

	UTAMA		startegi pemasaran yang baru agar produk bisa dikembangkan sesuai keperluan pelanggan. Yaitu membuaat flyer poster tentang usaha mereka yang disebarkan di akun media social pemilik dan karyawannya
8	MINUMAN SARI KEDELAI (NIKKI SAYA)	Minuman	Operasional : memberikan alternative pengolahan dengan metode *low temperature long time* agar daya simpan lebih lama
9	KUNYIT ASEM (QU -AS)	Minuman Tradisional	1. Operasional : memberikan alternative sesuai kendala penyimpanan yang belum optimal yaitu dengan pengaturan waktu proses produksi. 2. Pemasaran : memberikan alternative pemasaran ke area rumah makan, sentra kuliner yang sudah memiliki lemari pendingin sehingga penyimpann bisa lebih lama.
10	SARI KEDELAI AFDOL	Minuman	Pemasaran : Mengoptimalkan penjualan kedaerah sekitar yaitu dengan menambah area /lokasi penjualan. Jika biasanya diwaraung-warung atau pasar diberikan alternative untuk menambah area penjualan di sekolah-sekolah.

B. Hasil Evaluasi

Evaluasi dilakukan berdasarkan hasil evaluasi yang dilakukan pada kegiatan optimalisasi sisitem dan manjemen usahan kecil dan menengah di desa Legok kecamatan Gempol Pasuruan .adalah sebagai berikut: (1) Melalui beberapa saran dan solusi dari identifikasi Permasalahan usaha yang dilakukan dari hasil diskusi antara tim pengabdi dan pemilik usaha di desa Legok para pelaku usaha kecil dan menengah ini mengetahui bagaimana cara mengoptimalkan usahanya melalui sistem manajemen usaha yang telah diberikan kepada mereka. (2) Para pelaku usaha kecil dan menegah di desa Legok telah diberikan alternative pemecahan baru sebagai solusi permasalahan usaha mereka yaitu mengenai alternative

baru yang berkaitan dengan solusi permasalahan yang sudah teridentifikasi. (3) proses pengabdian masyarakat dalam kegiatan optimalisasi sistem manajemen usaha pada pengusaha kecil dan menengah ini dilakukan secara *door to door* ke lokasi pemilik usaha yang telah ditunjuk mengingat keterbatasan waktu yang dimiliki pelaku usaha kecil dan menengah a di desa legok kecamatan Gempol kabupaten pasuruan.

C. Hasil Tindak Lanjut

Tindak lanjut kegiatan ini adalah dengan memberikan pembinaan lanjutan dan konsultasi berkenaan dengan Permasalahan terkait dengan solusi dan alternative yang telah diberikan . Pihak tim pengabdian memberikan layanan konsultasi melalui *WhatsApp* yang akan disambngukan oleh staff desa Legok kecamatan Gempol Kab. Pasuruan.

IV. KESIMPULAN DAN SARAN

A. Kesimpilan

Kesimpulan kegiatan pengabdian kepada masyarakat dengan tema Optimaliasasi Sistem dan Manjemen Usaha Bersama Pelaku Usaha Kecil dan Menengah Desa Legok Kecamatan Gempol Pasuruan ini memberikan solusi Permasalahan yang dihadapai pelaku usaha kecil dan menengah terutama tentang pengoptimalan sistem manajemen usaha yang bisa mewujudkan tujuan usaha mereka.

B. Kesimpulan

Saran kegiatan pengabdian kepada masyarakat tentang Optimaliasasi Sistem dan Manjemen Usaha Bersama Pelaku Usaha Kecil dan Menengah dibutuhkan pembekalan dan pelatihan manajemen usaha yang dilakukan secara berkala mengingat perubahan dan perkembangan jaman terutama digitalisasi dibeberapa sector yang mempengaruhi minat dan selera konsumen .

C. UcapanTerima kasih

Dalam kegiatan P3M STIE Kertanegara Malang dapat dilaksanakan berkat adanya bantuan dan kerjasama yang sangat baik dari semua pihak yang terlibat, kami mengucapkan terima kasih kepada:

1) STIE Kertanegara Malang yang telah menyusun program kegiatan pengabdian kepada masyarakat.
2) P3M STIE Kertanegara Malang yang telah memberikan persetujuan dan dukungan dalam kegiatan.
3) Bapak dan Ibu Perangkat Desa Legok kecamata Gempol Kabupaten Pasuruan atas dukungannya selama pelaksanaan.
4) Masyarakat dan Pelaku usaha kecil dan menengah di desa Legok kecamatana Gempol Kabupaten Pasuruan atas partisipasinya.

Daftar Pustaka

https://ukmindonesia.id/baca-deskripsi-posts/usaha-mikro-kecil-dan-menengah-umkm
https://alamisharia.co.id/blogs/pelaku-usaha-mikro-penguat-ekonomi-bangsa/
https://amartha.com/blog/work-smart/pengertian-umkm-jenis-fungsi-dan-cara-mendaftar/