

Meningkatkan Kapasitas Pelaku Usaha Kerupuk Melalui Pelatihan Usaha di Desa Bukit Peninjauan II Kecamatan Sukaraja Kabupaten Seluma

M. Jeffri Arlinandes Chandra ¹, Anton Robiansyah ^{2*}, Mimi Kurnia Nengsih ³
Merta Kusuma ⁴, Meiffa Herfianti ⁵

¹Jurusan Ilmu Hukum, Fakultas Ilmu Hukum dan Ilmu Sosial, Universitas Negeri Terbuka, Indonesia

²Jurusan Akuntansi, Fakultas Ekonomi dan Bisnis, Universitas Negeri Terbuka, Indonesia

^{3,4,5}Jurusan Manajemen, Fakultas Ekonomi dan Bisnis, Universitas Muhammadiyah Bengkulu, Indonesia

Email: ¹ mimikurnianengsih@gmail.com

ARTICLE HISTORY

Received [06 Desember 2025]

Revised [05 April 2026]

Accepted [10 April 2026]

KEYWORDS

MSME Training, Crackers, PIRT, Marketing, Production, Financial Management.

This is an open access article under the [CC-BY-SA](https://creativecommons.org/licenses/by-sa/4.0/) license



ABSTRAK

Program Pengabdian kepada Masyarakat ini bertujuan untuk meningkatkan kapasitas pelaku usaha kerupuk di Desa Bukit Peninjauan II, Kecamatan Sukaraja, Kabupaten Seluma melalui pelatihan hukum dan perizinan usaha, manajemen produksi, manajemen pemasaran, serta manajemen keuangan. Permasalahan utama yang dihadapi mitra meliputi keterbatasan pengetahuan mengenai perizinan PIRT, ketidakefisienan proses produksi, strategi pemasaran yang masih tradisional, serta belum adanya sistem pencatatan keuangan dan penentuan harga berbasis biaya produksi. Kegiatan dilaksanakan dalam tiga tahap, yaitu pelatihan manajemen SDM dan produksi, pelatihan pemasaran dan inovasi usaha, serta pelatihan perizinan usaha dan manajemen keuangan, disertai pendampingan, monitoring, dan evaluasi. Hasil kegiatan menunjukkan adanya peningkatan signifikan dalam pemahaman dan keterampilan peserta, mulai dari penentuan jumlah produksi berbasis data, pengembangan strategi pemasaran inovatif, pemahaman legalitas PIRT, hingga kemampuan menyusun pembukuan sederhana dan menetapkan harga jual secara tepat. Secara keseluruhan, program ini berhasil memperkuat kapasitas manajerial pelaku UMKM kerupuk sehingga mampu mengembangkan usaha secara lebih efektif, efisien, dan berkelanjutan.

ABSTRACT

This Community Service Program aims to improve the capacity of cracker entrepreneurs in Bukit Peninjauan II Village, Sukaraja District, Seluma Regency through training in legal matters and business licensing, production management, marketing management, and financial management. The main challenges faced by partners include limited knowledge regarding PIRT (Regional Property Right) permits, inefficient production processes, traditional marketing strategies, and the lack of a financial recording and pricing system based on production costs. The program was implemented in three stages: training on human resource and production management, marketing and business innovation, and training on business licensing and financial management, accompanied by mentoring, monitoring, and evaluation. The results demonstrated a significant increase in participants' understanding and skills, from data-driven production quantity determination, development of innovative marketing strategies, understanding PIRT legality, to the ability to prepare simple bookkeeping and set appropriate selling prices. Overall, this program successfully strengthened the managerial capacity of cracker MSMEs, enabling them to develop their businesses more effectively, efficiently, and sustainably.

PENDAHULUAN

Usaha Mikro Kecil dan Menengah (UMKM) memiliki peran yang sangat penting terutama dalam penciptaan kesempatan kerja. UMKM bagi masyarakat pedesaan merupakan sumber pendapatan dan penunjang mata pencaharian pokok. Masalah yang sering dihadapi oleh usaha kecil diantaranya bahan baku, perizinan dan pemasaran (Arifudin, Wahrudin, Rusmana, & Tanjung, 2020). Bahan baku merupakan aspek utama yang harus diperhatikan oleh para pelaku usaha. Ketersediaan bahan baku sangat penting dalam proses produksi, dengan ketersediaan bahan baku dan proses produksi yang lancar diharapkan akan menghasilkan produk yang berkualitas sesuai dengan kebutuhan dan permintaan konsumen (Hilary & Wibowo, 2021). Agar dapat terciptanya produk yang berkualitas diperlukan pengelolaan bahan baku yang tepat dalam proses produksi.

Aspek hukum merupakan aspek yang pertama kali harus dikaji dalam studi kelayakan bisnis. Jika berdasarkan analisis aspek hukum sudah tidak layak maka proses usaha tersebut tidak perlu diteruskan dengan analisis pada aspek-aspek yang lain (Sukmajati et.al, 2019). Kualitas produk dan proses produksi yang baik bukan satu-satunya syarat produk akan diminati oleh konsumen. Perizinan juga merupakan hal yang diperimbangkan konsumen dalam memilih dan membeli suatu produk terutama untuk usaha yang bergerak pada bidang pangan. Peraturan Pemerintah Pasal 43 No.28 Tahun 2004 tentang keamanan, mutu dan gizi pangan industri rumah tangga yang memiliki usaha di bidang pangan mengharuskan mempunyai Sertifikat Produksi Pangan Industri Rumah Tangga (Wirandhani, Maharani, Islam, Mahdiyasa, & Winarsih, 2021). Dengan adanya PIRT, produk UMKM lebih dipercaya oleh konsumen karena memiliki kredibilitas yang jelas (Lady et al., 2021). Nomor PIRT untuk makanan atau minuman

yang memiliki keawetan di atas 7 hari. Sedangkan untuk makanan yang memiliki tingkat keawetan di bawah 7 hari akan masuk Layak Sehat (Fariyah et al., 2012).

Produk yang mampu beradaptasi terhadap perubahan merupakan kunci keberhasilan (Wahidah, 2021). Pemasaran merupakan aspek penting dalam mengembangkan dan memajukan suatu usaha, pemasaran berkaitan dengan kualitas produk yang mampu diterima konsumen dengan baik (Rozikan, 2022). Tujuan utama pemasaran untuk memaksimalkan keuntungan dengan menggunakan strategi penjualan (Widodo, 2018). Peningkatan daya saing dengan sistem quality, cost, and delivery sangat diperlukan. Setiap pelaku usaha industri kecil menengah di sektor pangan harus memenuhi ketentuan keamanan pangan seperti pencantuman nama produk, nama perusahaan, berat bersih, tanggal kadaluarsa, komposisi dan kandungan nutrisi, Standar Nasional Indonesia (SNI), Hazard Analytical Critical Control Point (HACCP), dan tanda halal bagi yang sudah memenuhi (Suyana, 2018). Para pelaku usaha seringkali mengabaikan syarat-syarat tersebut. Kemasan juga mempunyai peranan yang penting dalam mencapai keberhasilan usaha, kemasan produk merupakan salah satu unsur penting yang mempengaruhi banyaknya permintaan konsumen dan banyaknya penjualan terhadap produk UMKM (Suyana, 2018).

Desa Bukit Peninjauan II Kecamatan Sukaraja Kabupaten Seluma merupakan desa transmigran yang didominasi oleh suku Jawa, suku Serawai, Suku Batak, Suku Manado dan suku lainnya. Sebagian besar penduduk Desa Bukit Peninjauan II bermata pencaharian sebagai petani. Selain bermata pencaharian sebagai petani, penduduk Desa Bukit Peninjauan II juga memiliki mata pencaharian sebagai pelaku usaha kecil dan menengah makanan ringan berbahan dasar ikan dan terigu yang diolah sedemikian rupa menjadi kerupuk yang renyah dan enak. Pelaku usaha kerupuk yang ada di Desa Bukit Peninjauan II masih tergolong sedikit, namun beberapa diantaranya menjadikan usaha tersebut sebagai mata pencaharian utama, terutama bagi ibu-ibu. Kerupuk yang diproduksi masih tergolong usaha rumahan yang masih dilakukan 2 sampai 3 orang dengan peralatan seadanya. Permintaan akan kerupuk ini tidak hanya dari warga sekitar Desa, namun juga dari luar Desa bahkan luar kecamatan dan Kabupaten. Kendala-kendala produksi yang dihadapi pertama, bahan baku (ikan segar) yang tergolong sulit untuk di stock dalam jumlah besar dikarenakan untuk memperoleh bahan baku mitra harus membeli secara langsung dari pasar ikan yang ada di Kota Bengkulu. Kedua, pengeringan masih menggunakan sinar matahari langsung yang harus dijemur 2-3 hari bila cuaca terik sedangkan bila cuaca tidak mendukung (mendung hingga hujan) maka produksi bisa memakan waktu lebih lama sampai kerupuk kering sempurna. Ketiga, pemotongan kerupuk masih manual (menggunakan pisau biasa) membuat ketebalan kerupuk yang dihasilkan berbeda. Kendala dalam pemasaran produk diantaranya pengemasan produk yang kurang menarik membuat pembeli ragu untuk mencicipi, strategi pemasaran yang dilakukan masih bersifat manual yaitu dari mulut ke mulut dan belum dapat menjangkau pasar yang lebih luas. Sedangkan dari sisi manajemen keuangan yaitu belum adanya pembukuan usaha yang menjadi pedoman dalam penentuan harga jual, sehingga harga jual produk saat ini masih berdasarkan perkiraan saja. Saat ini produk yang dikemas dalam bentuk yang masih sangat sederhana, yaitu menggunakan plastik yang direkat dengan api kecil dan tanpa sticker packing. Walaupun persaingan antara pelaku usaha kerupuk tidak terjadi secara signifikan, namun inovasi dalam strategi pemasaran dan produksi masih sangat diperlukan agar usaha yang di jalankan lebih maju dan berkembang. Berdasarkan latar belakang tersebut, tim pengusul pengabdian kepada masyarakat (PkM) merasa penting untuk melakukan kegiatan pelatihan dan pendampingan bagi pelaku bisnis kerupuk di Desa Bukit Peninjauan II sehingga dapat memberikan manfaat bagi perkembangan usahanya di masa yang akan datang

Berdasarkan analisis situasi dan merujuk kepada permasalahan mitra, maka perlu dilakukan identifikasi permasalahan-permasalahan yang memerlukan dukungan guna menentukan solusi yang tepat berdasarkan keterbatasan yang ada. Adapun permasalahan yang dihadapi mitra yaitu: minimnya pengetahuan dan keterampilan bidang hukum dan manajemen. Untuk mengatasi minimnya pengetahuan dan keterampilan mitra, maka diperlukan solusi pendampingan mengenai hukum yang berkaitan dengan izin usaha dan manajemen yang terfokus pada peningkatan pengetahuan, dan keterampilan yang relevan khususnya manajemen keuangan dan pemasaran. Solusi yang dapat diterapkan diantaranya:

1. Pelatihan hukum dan perizinan usaha
Memberikan pengetahuan dasar tentang hukum dan perizinan usaha, serta bagaimana pengurusan izin usaha (PIRT)
2. Pelatihan manajemen keuangan dan praktik pembukuan sederhana
Memberikan pengetahuan dasar tentang pengelolaan modal usaha, penentuan harga jual dan pembukuan sederhana.
3. Pelatihan manajemen SDM dan manajemen produksi
Memberikan pengetahuan tentang pengelolaan SDM dan penentuan jumlah produksi
4. Pelatihan manajemen pemasaran
Memberikan pengetahuan tentang pemasaran dan penentuan strategi.

METODE

Kegiatan Pengabdian Kepada Masyarakat (PkM) dilakukan dengan beberapa metode pendekatan yaitu:

1. *Participatory Rural Appraisal (PRA)*

Melibatkan mitra dalam keseluruhan kegiatan mulai dari perencanaan, pelaksanaan dan evaluasi program.

2. *Community Development*

Melibatkan mitra secara langsung sebagai subyek dan obyek dalam pelaksanaan kegiatan PkM.

3. Pendekatan persuasif

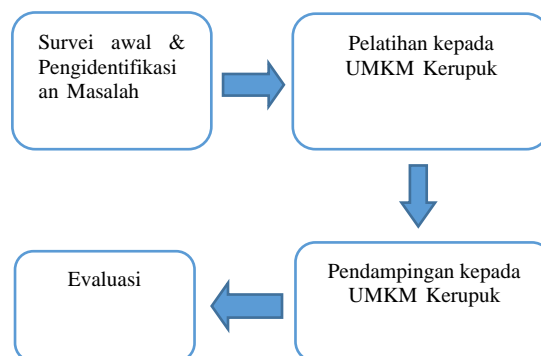
Himbauan dan dukungan mitra tanpa unsur paksaan untuk berperan aktif.

4. Edukatif

Melakukan sosialisasi, pelatihan dan pendampingan, dalam rangka saling bertukar pengetahuan dan pengalaman.

Pelaksanaan kegiatan PkM ini dilakukan pada bulan Februari sampai dengan bulan Oktober 2025. Sasaran kegiatan ini adalah pelaku usaha kerupuk di Desa Bukit Peninjau II, Kecamatan Sukaraja Kabupaten Seluma. Adapun tahapan pelaksanaan PkM dibagi ke dalam empat tahapan berikut.

1. Tahap pertama (pra survei) : survei lokasi dan berkomunikasi dengan pihak-pihak terkait untuk mengetahui permasalahan-permasalahan dan kendala yang dihadapi oleh mitra.
2. Tahap kedua : pelatihan dilakukan dengan metode *learning by doing* yang ditekankan pada aspek hukum dan manajemen
3. Tahap ketiga : pendampingan dan monitoring dilakukan guna memberikan penguatan dari hasil keterampilan yang diberikan saat pelatihan dan mengevaluasi kegiatan PkM dan untuk mengetahui seberapa jauh tingkat pemahaman mitra terhadap pelatihan dan pendampingan yang diberikan.



Gambar 1 . Tahapan Pelaksanaan PkM

HASIL DAN PEMBAHASAN

Hasil Aktivitas

Kegiatan I: Pelatihan Manajemen SDM dan Produksi

Pelaksanaan kegiatan pelatihan tahap pertama dilakukan pada tanggal 05 Juni 2025 dengan topik pelatihan Manajemen yang meliputi Manajemen Sumber Daya Manusia dan Manajemen Produksi. Kegiatan pelatihan tahap 1 dihadiri 25 peserta. Kegiatan dimulai pukul 09.00 Wib sampai dengan pukul 14.00 Wib yang terbagi menjadi 2 sesi. Adapun pelatihan yang dilakukan yaitu Pelatihan Motivasi dan Pengembangan, Pelatihan penentuan jumlah produksi.

Pelatihan Manajemen Sumber Daya Manusia (Motivasi dan Pengembangan Diri)

Motivasi dan pengembangan diri adalah elemen fundamental dalam mencapai kesuksesan dan kepuasan dalam hidup. Kedua hal ini tidak hanya mendorong seseorang untuk meraih tujuan, tetapi juga meningkatkan kualitas hidup secara keseluruhan. Tanpa motivasi yang kuat dan upaya untuk terus mengembangkan diri, seseorang mungkin akan terjebak dalam zona nyaman, tidak memaksimalkan potensinya, dan kesulitan dalam menghadapi tantangan hidup.

Pelatihan ini bertujuan untuk meningkatkan motivasi peserta dalam menjalani aktivitas sehari-hari, memperkuat keterampilan pengelolaan diri, serta memberikan wawasan mengenai pentingnya pengembangan diri. Dengan demikian, ibu-ibu diharapkan dapat mengelola waktu dan sumber daya

mereka dengan lebih efektif, serta menemukan potensi diri yang mungkin belum mereka sadari. Pelatihan ini dibagi menjadi beberapa sesi yang meliputi:

1. Pentingnya Motivasi: peserta diajak untuk memahami apa itu motivasi dan bagaimana pengaruhnya terhadap tindakan dan keputusan dalam kehidupan sehari-hari. Diskusi terbuka akan mendorong peserta untuk berbagi pengalaman dan tantangan yang mereka hadapi.
2. Keterampilan Pengelolaan Diri: Sesi ini mencakup teknik-teknik untuk meningkatkan kepercayaan diri, mengatasi rasa cemas, dan memotivasi diri sendiri. Peserta akan belajar bagaimana menetapkan tujuan yang realistis dan langkah-langkah yang dapat diambil untuk mencapainya.
3. Pengembangan Keterampilan Sosial: Ibu-ibu akan dibekali dengan keterampilan komunikasi yang efektif, pentingnya jaringan sosial, dan bagaimana membangun hubungan yang positif dengan orang-orang di sekitar mereka.

Di akhir pelatihan dilakukan sesi refleksi untuk memberi kesempatan kepada peserta merenungkan pembelajaran yang telah diperoleh. Peserta berbagi rencana tindakan yang akan diterapkan setelah pelatihan. Kesempatan ini menumbuhkan motivasi untuk menerapkan pengetahuan dan keterampilan yang telah didapat, serta membangun dukungan antar sesama peserta.

1. Motivasi adalah kekuatan internal yang mendorong seseorang untuk melakukan tindakan dan mencapai tujuannya. Setiap individu membutuhkan motivasi untuk memulai, melanjutkan, dan menyelesaikan berbagai aktivitas dalam kehidupannya, baik itu dalam pekerjaan, pendidikan, maupun hubungan sosial. Tanpa motivasi, keinginan untuk maju dan berkembang akan sulit terwujud. Menurut teori *Self-Determination* yang dikemukakan oleh Deci dan Ryan (2000), motivasi yang kuat dan efektif berasal dari dorongan internal yang mencakup kebutuhan untuk berprestasi, merasa berkompeten, dan memiliki kontrol atas tindakan kita.
2. Pengembangan diri adalah proses berkelanjutan di mana individu terus-menerus berusaha untuk memperbaiki diri, baik dalam aspek keterampilan, pengetahuan, maupun sikap mental. Pengembangan diri melibatkan usaha untuk memahami potensi, memperkuat kelebihan, dan mengatasi kelemahan. Proses ini sangat penting karena dunia terus berubah, dan tanpa pengembangan diri yang berkelanjutan, seseorang mungkin akan kesulitan beradaptasi dengan perubahan di lingkungan kerja, sosial, atau pribadi.

Investasi dalam pengembangan diri, baik melalui pendidikan formal, pelatihan keterampilan, atau refleksi pribadi, memiliki manfaat yang signifikan. Individu yang berfokus pada pengembangan diri akan lebih siap menghadapi tantangan, lebih fleksibel dalam merespons perubahan, dan lebih percaya diri dalam mencapai tujuan hidup mereka. Seperti yang dijelaskan oleh Seligman (2006) dalam teorinya tentang *Learned Optimism*, sikap optimis dan kemampuan untuk terus belajar dari pengalaman membantu seseorang meraih kesuksesan dan meningkatkan kebahagiaan.

Ketika seseorang termotivasi untuk berkembang, mereka akan mencari cara untuk meningkatkan keterampilan, memperluas wawasan, dan membangun karakter yang lebih baik. Dengan demikian, pengembangan diri yang berkelanjutan dapat memperkuat motivasi, menciptakan siklus positif di mana individu terus berusaha menjadi versi terbaik dari diri mereka.

Pelatihan motivasi dan pengembangan diri bagi pelaku usaha dan masyarakat sekitar ini diharapkan dapat memperkuat rasa percaya diri dan kemandirian mereka. Dengan keterampilan yang baru diperoleh, mereka tidak hanya akan menjadi penerima bantuan, tetapi juga agen perubahan yang aktif di dalam keluarga dan masyarakat. Program ini menjadi langkah awal untuk memberdayakan perempuan, yang pada gilirannya dapat memberikan kontribusi signifikan terhadap kesejahteraan masyarakat secara keseluruhan.

Pelatihan Manajemen Produksi

Kegiatan Pengabdian kepada Masyarakat (PkM) yang dilaksanakan berfokus pada peningkatan kapasitas pelaku home industry dalam aspek manajemen produksi, khususnya dalam menentukan jumlah produksi yang optimal. Permasalahan utama yang ditemukan pada mitra adalah belum adanya perencanaan produksi yang terukur. Pelaku usaha cenderung menentukan jumlah produksi berdasarkan perkiraan subjektif, tanpa pertimbangan permintaan pasar, kapasitas tenaga kerja, maupun ketersediaan bahan baku. Kondisi ini menyebabkan ketidakseimbangan antara jumlah barang yang diproduksi dengan kebutuhan pasar. Pada periode permintaan tinggi, mitra sering kali tidak dapat memenuhi pesanan, sedangkan pada periode sepi produksi menjadi berlebih sehingga menimbulkan biaya penyimpanan dan risiko produk tidak terjual.

Melalui kegiatan PkM ini, tim memberikan pelatihan dan pendampingan mengenai konsep dasar manajemen produksi, termasuk teknik perencanaan kapasitas (*capacity planning*), pengendalian persediaan, serta metode menentukan jumlah produksi ideal menggunakan pendekatan berbasis data. Salah satu materi yang ditekankan adalah pentingnya penggunaan perhitungan permintaan rata-rata (*demand forecasting*) dengan melihat tren penjualan sebelumnya. Dengan teknik ini, pelaku usaha

diajarkan untuk mengestimasi kebutuhan produksi secara lebih akurat, sehingga produksi dapat disesuaikan dengan pola permintaan konsumen, musim, maupun momen tertentu seperti hari besar keagamaan atau event lokal.

Selain itu, kegiatan juga menekankan konsep perhitungan Economic Production Quantity (EPQ) sebagai salah satu alternatif dalam menentukan jumlah produksi optimal. Metode ini membantu pelaku usaha memahami bagaimana menghasilkan produk dalam jumlah yang efisien dengan mempertimbangkan biaya produksi, kapasitas mesin, jumlah tenaga kerja, serta stok bahan baku. Melalui simulasi sederhana, peserta dilatih menghitung jumlah produksi yang ideal untuk meminimalkan biaya total dan menghindari modal tertahan dalam stok produk jadi.

Pelatihan manajemen produksi dengan fokus pada penentuan jumlah produksi dalam kegiatan PkM ini memiliki beberapa tujuan utama, yaitu:

1. Meningkatkan pemahaman pelaku usaha mengenai konsep dasar manajemen produksi, khususnya yang berkaitan dengan perencanaan kapasitas, pengaturan alur produksi, dan efisiensi penggunaan sumber daya.
2. Membekali peserta dengan kemampuan menentukan jumlah produksi yang tepat dengan mempertimbangkan permintaan pasar, ketersediaan tenaga kerja, kapasitas alat produksi, serta ketersediaan bahan baku.
3. Melatih peserta melakukan pencatatan dan analisis penjualan sebagai dasar peramalan permintaan (*demand forecasting*), sehingga keputusan produksi yang ditetapkan dapat lebih rasional dan berbasis data.
4. Mengurangi risiko kelebihan stok dan kerugian akibat produk tidak terserap pasar melalui pengaturan volume produksi yang lebih akurat dan terencana.
5. Mendorong pelaku usaha untuk menerapkan metode perhitungan produksi seperti EPQ (Economic Production Quantity) sehingga proses produksi berjalan lebih efisien, biaya penyimpanan dapat ditekan, dan produktivitas meningkat.
6. Mengembangkan keterampilan peserta dalam menyusun jadwal produksi harian, mingguan, maupun bulanan sehingga operasional usaha lebih terstruktur, terkendali, dan mampu memenuhi permintaan konsumen secara lebih konsisten.
7. Meningkatkan kemandirian dan kapasitas manajerial pelaku usaha agar mampu merencanakan, mengendalikan, dan mengevaluasi sistem produksi secara berkelanjutan.

Hasil pendampingan menunjukkan peningkatan pemahaman peserta dalam menyusun rencana produksi secara lebih terstruktur. Peserta mulai mampu melakukan penjadwalan produksi harian/mingguan berdasarkan kapasitas kerja dan target penjualan. Pengetahuan ini juga mendorong pelaku usaha untuk lebih disiplin dalam menghitung kebutuhan bahan baku, sehingga dapat mengurangi pembelian yang berlebihan maupun kekurangan bahan pada saat proses produksi berlangsung.

Secara keseluruhan, kegiatan PkM ini turut memberikan kontribusi terhadap efisiensi operasional mitra. Perencanaan jumlah produksi yang lebih sistematis membantu mitra mengurangi pemborosan, meningkatkan keteraturan proses kerja, serta memperkuat daya saing melalui pengendalian biaya dan kestabilan suplai produk ke pasar. Dengan kemampuan menentukan jumlah produksi yang tepat, pelaku usaha kini memiliki landasan manajerial yang lebih kuat dalam mengembangkan skala usaha mereka ke tahap selanjutnya.



Gambar 2. Pelatihan Tahap I

Kegiatan II : Pelatihan Manajemen Pemasaran dan Penentuan Strategi (Inovasi)

Pelaksanaan kegiatan pelatihan tahap kedua dilakukan pada tanggal 14 Juli 2025 dengan topik Pengembangan usaha melalui inovasi. Kegiatan pelatihan tahap 2 dihadiri 20 peserta. Kegiatan dimulai

pukul 10.00 Wib sampai dengan pukul 12.00 Wib. Pelatihan ini dilaksanakan dengan beberapa tujuan utama, yaitu:

1. Meningkatkan pemahaman pelaku usaha mengenai konsep manajemen pemasaran serta bagaimana menerapkannya dalam praktik usaha sehari-hari.
2. Membantu peserta merumuskan strategi pemasaran yang tepat sasaran berdasarkan segmentasi, target pasar, dan posisi produk.
3. Mendorong pelaku usaha mengembangkan inovasi produk agar memiliki daya tarik, nilai tambah, serta diferensiasi di pasar.
4. Mengoptimalkan pemanfaatan media digital sebagai sarana pemasaran yang efektif dan murah.
5. Meningkatkan kemampuan peserta dalam menyusun rencana pemasaran (marketing plan) agar pemasaran lebih terarah, terukur, dan berkelanjutan.
6. Meningkatkan kapasitas pelaku usaha untuk bersaing, memperluas pangsa pasar, serta meningkatkan volume penjualan.

Pelatihan manajemen pemasaran dan penentuan strategi (inovasi) dalam kegiatan Pengabdian kepada Masyarakat ini dilaksanakan sebagai upaya memperkuat kemampuan pelaku usaha dalam memahami dinamika pasar serta merancang strategi pemasaran yang sesuai dengan karakteristik produknya. Pada temuan awal observasi, diketahui bahwa sebagian besar pelaku usaha masih mengandalkan metode pemasaran tradisional dan belum memanfaatkan strategi diferensiasi maupun inovasi produk untuk memenangkan persaingan. Kondisi ini menyebabkan daya tarik produk kurang menonjol sehingga penetrasi pasar berjalan lambat dan volume penjualan tidak mengalami peningkatan yang signifikan.

Melalui pelatihan ini, peserta diberikan pemahaman mengenai konsep dasar manajemen pemasaran yang meliputi analisis STP (Segmentation, Targeting, Positioning), bauran pemasaran (marketing mix 4P: Product, Price, Place, Promotion), serta pemetaan perilaku konsumen. Peserta dilatih untuk mengidentifikasi segmen pasar yang paling potensial, menentukan target konsumen utama, dan merumuskan strategi posisi merek agar produk memiliki ciri khas yang membedakannya dari kompetitor. Dengan pemahaman tersebut, pelaku usaha dapat menyusun strategi pemasaran yang lebih terarah berdasarkan keunggulan kompetitif dan kebutuhan pasar.

Fokus utama lainnya dalam pelatihan ini adalah penentuan strategi inovasi sebagai kunci keberlanjutan usaha. Peserta diajak untuk menggali potensi pengembangan produk dengan melakukan modifikasi varian rasa, bentuk, kemasan, maupun penambahan nilai (value added) seperti label nutrisi, sertifikasi halal, atau kemasan ramah lingkungan. Inovasi ini tidak hanya bertujuan meningkatkan minat beli konsumen, tetapi juga menciptakan diferensiasi yang kuat sehingga produk lebih mudah dikenali dan memiliki nilai jual yang lebih tinggi. Selain inovasi produk, pelatihan juga mencakup inovasi pemasaran melalui pemanfaatan media sosial, pembuatan konten digital, serta strategi komunikasi yang efektif untuk membangun brand awareness.

Para peserta diberikan contoh studi kasus sederhana mengenai strategi pemasaran berbasis digital, termasuk cara membuat konten foto dan video produk, penulisan caption yang menarik, serta teknik promosi melalui WhatsApp Business, Instagram, dan marketplace. Praktik ini menunjukkan bahwa pemasaran tidak harus mengandalkan biaya besar; strategi kreatif yang konsisten dapat menghasilkan dampak luas dalam menarik perhatian pasar. Selain itu, peserta juga dilatih menyusun kalender pemasaran (marketing plan calendar) berisi jadwal promosi mingguan/bulanan agar pemasaran lebih terstruktur dan berkelanjutan.

Pelatihan ini menghasilkan peningkatan keterampilan peserta dalam merumuskan strategi pemasaran yang inovatif dan relevan dengan perkembangan digital. Dampak positif terlihat dari mulai terbentuknya kesadaran pelaku usaha untuk melakukan inovasi produk secara berkala dan memperbaiki kualitas visual pemasaran. Peserta juga lebih percaya diri dalam memperluas jangkauan pasar, baik secara offline maupun online, serta mampu mengidentifikasi peluang bisnis baru melalui analisis kebutuhan konsumen.

Dengan terselenggaranya pelatihan ini, diharapkan pelaku usaha memiliki pola pikir pemasaran yang lebih strategis, kreatif, dan berorientasi pada pertumbuhan usaha jangka panjang. Strategi berbasis inovasi yang diterapkan secara konsisten akan membantu usaha meningkatkan daya saing, memperluas pasar, dan mempertahankan keberlangsungan bisnis di tengah dinamika dan persaingan yang kian kompetitif.



Gambar 3. Pelatihan Tahap II

Kegiatan III: Manajemen Keuangan

Pelaksanaan pelatihan tahap ketiga dilaksanakan pada tanggal 06 Oktober 2025 dengan mengangkat dua topik utama yaitu Hukum dan Perizinan Usaha serta Manajemen Keuangan bagi pelaku UMKM binaan. Pelatihan ini merupakan rangkaian lanjutan dari dua tahap sebelumnya yang berfokus pada penguatan kapasitas produksi dan pemasaran. Tahap ketiga ini dirancang sebagai finansial bagi usaha peserta agar tidak hanya berkembang dari sisi operasional dan inovasi, tetapi juga memiliki pengelolaan keuangan yang sehat. Pelatihan dihadiri oleh 25 peserta, yang sebagian besar merupakan pelaku usaha pangan rumah tangga. Kegiatan dimulai pada pukul 09.00 WIB hingga 12.00 WIB dan diawali dengan sambutan pembukaan serta penyampaian garis besar tujuan pelatihan

Pada bagian ini peserta diperkenalkan pada cara melakukan pencatatan keuangan sederhana seperti laporan pemasukan, pengeluaran, keuntungan, dan cashflow harian. Narasumber menekankan pentingnya memisahkan keuangan pribadi dan usaha, yang selama ini menjadi salah satu kendala utama UMKM dalam mengukur profit sebenarnya. Peserta juga belajar mengenai komponen biaya produksi, cara menghitung harga pokok produksi (HPP), serta cara menentukan harga jual yang ideal menggunakan margin keuntungan yang proporsional.

Selain itu, peserta dilatih menggunakan simulasi perhitungan Break Even Point (BEP) untuk mengetahui pada titik berapa usaha mulai mendapatkan keuntungan. Simulasi diberikan secara praktis agar mudah dipahami, misalnya menghitung modal awal pembelian bahan baku, biaya pendukung, serta jumlah minimal penjualan yang harus dicapai agar biaya produksi dapat tertutupi. Kegiatan ini membantu peserta menyadari bahwa penetapan harga tidak dapat dilakukan secara sembarangan atau hanya mengikuti pesaing, tetapi harus berbasis pada struktur biaya usaha agar tidak terjadi kerugian jangka panjang.

Sebelum sesi pelatihan ditutup, dilakukan diskusi dan tanya jawab yang berlangsung cukup aktif. Peserta mengajukan berbagai pertanyaan, mulai dari kendala legalitas usaha, cara mempercepat pengurusan perizinan, hingga contoh format pencatatan keuangan yang paling sesuai dengan jenis usaha mereka. Tim PKM kemudian memberikan template pencatatan sederhana yang dapat digunakan secara manual maupun dalam bentuk spreadsheet digital agar peserta mudah menerapkan dalam praktik sehari-hari. Dari keseluruhan rangkaian kegiatan tahap ketiga ini dapat disimpulkan bahwa pelatihan telah meningkatkan pemahaman peserta mengenai pentingnya legalitas usaha untuk memperkuat kepercayaan konsumen serta membuka peluang pasar yang lebih luas. Di sisi lain, materi mengenai manajemen keuangan memberikan bekal strategis bagi peserta untuk mengelola arus kas lebih rapi, menentukan harga secara objektif, dan merencanakan pengembangan usaha dengan lebih terukur. Dengan legalitas usaha yang kuat dan sistem keuangan yang tertata, UMKM diharapkan memiliki pondasi yang kokoh untuk berkembang secara berkelanjutan.



Gambar 4. Pelatihan Tahap III

KESIMPULAN DAN SARAN

Kegiatan Pengabdian kepada Masyarakat yang telah dilaksanakan berhasil meningkatkan kapasitas pelaku usaha kerupuk di Desa Bukit Peninjauan II dalam berbagai aspek penting pengelolaan usaha. Pelatihan manajemen SDM dan produksi mendorong peserta mampu merencanakan jumlah produksi secara lebih terstruktur dan efisien. Pelatihan pemasaran dan inovasi produk membuka wawasan peserta terkait strategi pemasaran berbasis segmentasi, diferensiasi, dan pemanfaatan media digital. Sementara itu, pelatihan hukum dan manajemen keuangan membantu peserta memahami pentingnya legalitas usaha seperti PIRT, serta membekali mereka kemampuan menyusun pembukuan sederhana, menghitung HPP, menentukan harga jual yang tepat, dan mengelola arus kas secara sehat. Melalui rangkaian pendampingan, peserta menunjukkan peningkatan pemahaman, motivasi, dan keterampilan yang berdampak positif terhadap pengembangan usaha. Program ini memberikan pondasi kuat bagi pelaku UMKM untuk meningkatkan daya saing produk, memperluas pasar, serta memastikan keberlanjutan usaha dalam jangka panjang. Dengan demikian, kegiatan PkM ini tidak hanya menjawab permasalahan yang dihadapi mitra, tetapi juga memberikan kontribusi nyata terhadap pemberdayaan ekonomi masyarakat desa.

UCAPAN TERIMA KASIH

Tim abdimas mengucapkan terima kasih kepada LPPM Universitas Terbuka yang telah mendukung dan memberikan dana pada kegiatan ini serta pelaku usaha kerupuk di Desa Bukit Peninjauan II Kecamatan Sukaraja Kabupaten Seluma yang bersedia menjadi mitra dalam kegiatan Abdimas ini..

DAFTAR PUSTAKA

- Amrun Sukmajati ; Tulus Prijanto ; Yuni Pristiwati, Slamet Santosa, Engtiningtyastuti, Abu Bakar Akbar. (2019). Pendampingan Manajemen Produksi dan Pasca Panene Kelompok Usaha Pesantren Mahasiswa Tanwir Fikr. *Suparyanto Dan Rosad* (2015, 5(3), 248–253.
- Arifudin, Opan, Wahrudin, Udin, Rusmana, Fenny Damayanti, & Tanjung, Rahman. (2020). Pendampingan UMKM Dalam Meningkatkan Hasil Produksi Dan Hasil Penjualan Opak Makanan Khas Jawa Barat. *Jurnal Karya Abdi Masyarakat*, 4(2), 313–322. <https://doi.org/10.22437/jkam.v4i2.10560>
- Fariyah, Tutik, Krisdiyanto, Didik, Praharani, Sandra, Asmoro, Nur, Ana, Nafa, Maulidha, Nur, & Hasyim, Muhammad. (2012). MELALUI KEGIATAN PENDAMPINGAN SERTIFIKASI PANGAN INDUSTRI RUMAH TANGGA (PIRT) Prodi Teknik Industri , Fakultas Sains dan Teknologi , UIN Sunan Kalijaga Prodi Kimia , Fakultas Sains dan Teknologi UIN Sunan Kalijaga Email: tutik_fariyah@yahoo.com ABSTRAK. 143–152.
- Hilary, Diovita, & Wibowo, Imam. (2021). Pengaruh Kualitas Bahan Baku Dan Proses Produksi Terhadap Kualitas Produk Pt. Menjangan Sakti. *Jurnal Manajemen Bisnis Krisnadwipayana*, 9(1). <https://doi.org/10.35137/jmbk.v9i1.518>
- Lady, Ingesti, Prastiwi, Rara, Hariyoko, Yusuf, Ayodya, Beta Puspitaning, Kecil, Usaha Menengah, & Sukodono, Kecamatan. (2021). Pendampingan Pengurusan Perizinan.
- Rozikan, Rozikan. (2022). Pendampingan Peningkatan Kualitas Produk Umkm Peyek Melalui Izin Pirt. *Prosiding Seminar Nasional Program Pengabdian Masyarakat*, 1725–1732. <https://doi.org/10.18196/ppm.44.755>
- Suyana, Aster Pujaning Ati; Sigit Widiyanto; Nana. (2018). *Jurnal ADIMAS*. Adimas, 30–36.
- Wahidah, Putri. (2021). Peningkatan Nilai Jual Usaha Masyarakat Desa Padamulya Melalui Pemanfaatan Cabai Hijau Untuk Variasi Olahan Produk Rangginang. *ALMUJTAMAE: Jurnal Pengabdian Masyarakat*, 1(2), 74–77. <https://doi.org/10.30997/almujtamae.v1i2.2920>
- Widodo, Slamet. (2018). Strategi Pemasaran Dalam Meningkatkan Siklus Hidup Produk (Product Life Cycle). *Kajian Ekonomi Dan Kebijakan Publik*, 4(1), 84–90. Retrieved from <http://jurnal.pancabudi.ac.id/index.php/jepa/article/view/546>
- Wirandhani, Dwi Syanti, Maharani, Hananingtyas, Islam, Muhammad Izzul, Mahdiyasa, Refodikara Iqbal, & Winarsih, Sri. (2021). Pendampingan dan Pengurusan Izin PIRT sebagai Penguatan Produk Olahan Desa Taji, Kecamatan Jabung Kabupaten Malang. *Dharma Raflesia : Jurnal Ilmiah Pengembangan Dan Penerapan IPTEKS*, 19(2), 234–246. <https://doi.org/10.33369/dr.v19i2.18406>.