

## **Penguatan Kapasitas Produk dan Layanan untuk Meningkatkan Kinerja Forum Usaha Mikro Kecil Menengah**

**Siti Abdillah Nurhidayah<sup>1</sup>, Sherli Junianingrum<sup>2</sup>, Lukman Zaini Abdullah<sup>3</sup>**

<sup>1</sup>Universitas Selamat Sri (Manajemen, Fakultas Ekonomika dan Bisnis, Universitas Selamat Sri, Indonesia) dan st.abdillah20@gmail.com

<sup>2</sup>Universitas Selamat Sri (Manajemen, Fakultas Ekonomika dan Bisnis, Universitas Selamat Sri, Indonesia) dan 1696sherlij@gmail.com

<sup>3</sup>Universitas Selamat Sri (Manajemen, Fakultas Ekonomika dan Bisnis, Universitas Selamat Sri, Indonesia) dan lukmanzainia@gmail.com

*Disubmit : 17/08/2025 | Diterima : 20/08/2025 | Diterbitkan : 22/08/2025*

### **ABSTRACT**

*Micro, Small, and Medium Enterprises (MSMEs) play a crucial role in Indonesia's economy, contributing about 60% to GDP and providing significant employment opportunities. However, MSMEs face various challenges, such as limited market access, product quality, and management skills. This study aims to describe efforts to optimize MSME products and services through training and mentoring. The program includes problem identification, training on product quality, business management, and fostering collaboration among MSMEs to expand their market reach. The results show significant improvements in product quality, better business management, and effective use of technology. This program successfully enhanced MSME competitiveness and supported local economic growth.*

**Keywords:** MSMEs, product optimization, training, mentoring, competitiveness, local economy.

### **ABSTRAK**

Usaha Mikro, Kecil, dan Menengah (UMKM) memiliki peran penting dalam perekonomian Indonesia, menyumbang sekitar 60% terhadap PDB dan menyediakan lapangan kerja. Namun, UMKM menghadapi berbagai tantangan seperti keterbatasan akses pasar, kualitas produk, dan manajerial. Penelitian ini bertujuan untuk menggambarkan upaya optimalisasi produk dan layanan UMKM melalui pelatihan dan pendampingan. Program ini mencakup identifikasi masalah, pelatihan kualitas produk, manajemen usaha, serta kolaborasi antar UMKM untuk memperluas pasar. Hasilnya menunjukkan adanya peningkatan kualitas produk, pengelolaan usaha yang lebih baik, dan penggunaan teknologi yang efektif. Program ini berhasil meningkatkan daya saing UMKM dan mendukung pertumbuhan ekonomi lokal.

**Kata Kunci:** UMKM, optimalisasi produk, pelatihan, pendampingan, daya saing, ekonomi lokal.

### **Pendahuluan**

Usaha Mikro, Kecil, dan Menengah (UMKM) merupakan salah satu sektor yang sangat penting dalam perekonomian Indonesia. Selain menyumbang sekitar 60% terhadap Produk Domestik Bruto (PDB), UMKM juga menyerap sebagian besar tenaga kerja di Indonesia, menjadikannya sebagai pilar utama dalam penciptaan lapangan kerja dan pengurangan kemiskinan (Widodo, Hajar, and Maghfiroh 2023). Namun, meskipun kontribusinya sangat besar, UMKM masih menghadapi berbagai tantangan, seperti

keterbatasan dalam kualitas produk, manajemen usaha, serta akses terhadap pasar yang lebih luas (Cahyo, Sri, and Patmasari 2024)

Forum Usaha Mikro Kecil Menengah (UMKM) hadir sebagai wadah untuk memfasilitasi komunikasi dan kerjasama antar pelaku usaha di tingkat mikro, kecil, dan menengah. Melalui forum ini, para pelaku UMKM dapat berbagi pengalaman, pengetahuan, dan sumber daya untuk bersama-sama meningkatkan kinerja usaha mereka. Namun, untuk dapat bersaing lebih efektif, diperlukan upaya untuk meningkatkan kapasitas produk dan layanan yang ditawarkan oleh para pelaku UMKM.

Penguatan kapasitas produk dan layanan menjadi langkah strategis untuk meningkatkan daya saing UMKM, baik di pasar lokal maupun global. Dengan melakukan optimalisasi pada produk dan layanan yang ada, serta memberikan pelatihan dan pendampingan kepada pelaku UMKM, diharapkan dapat tercipta produk yang lebih inovatif, berkualitas, dan sesuai dengan kebutuhan pasar (Kurdi, Saefudin, and Nurkholid 2022). Program pengabdian ini bertujuan untuk memberikan solusi praktis dalam meningkatkan kualitas produk dan layanan di Forum UMKM, guna memperkuat posisi UMKM dalam menghadapi persaingan yang semakin ketat di dunia usaha.



Gambar 1 Presentasi kepada UMKM

## Metode Pelaksanaan

Program pengabdian ini dilaksanakan melalui beberapa tahapan yang dirancang untuk meningkatkan kapasitas produk dan layanan UMKM secara menyeluruh. Tahap pertama adalah identifikasi masalah yang dilakukan melalui survei dan wawancara dengan pelaku UMKM untuk mengetahui tantangan yang mereka hadapi dalam aspek kualitas produk, pemasaran, serta manajemen usaha. Setelah mengetahui masalah yang ada, pelatihan akan diberikan dengan fokus pada peningkatan kualitas produk, manajemen usaha, layanan pelanggan, serta pemanfaatan teknologi. Pelatihan ini bertujuan untuk memberikan keterampilan praktis yang dapat langsung diterapkan oleh pelaku UMKM dalam usaha

mereka. Selanjutnya, pendampingan langsung akan dilakukan untuk membantu UMKM mengimplementasikan pengetahuan yang didapat selama pelatihan. Pendampingan ini bertujuan untuk memastikan bahwa setiap usaha dapat mengatasi kendala yang ada dan berkembang sesuai dengan potensi yang dimilikinya. Selain itu, program ini juga mendorong kolaborasi antar UMKM melalui berbagai kegiatan, seperti pameran produk dan penggunaan platform online, untuk memperluas jaringan pasar dan peluang kerjasama. Terakhir, monitoring dan evaluasi dilakukan secara rutin untuk memastikan efektivitas program dan untuk memberikan rekomendasi perbaikan guna mendukung pertumbuhan usaha secara 40

berkelanjutan. Dengan pendekatan yang terstruktur ini, diharapkan UMKM dapat meningkatkan daya saing, kualitas produk, serta layanan yang mereka tawarkan, yang pada gilirannya akan memberikan dampak positif bagi pertumbuhan ekonomi lokal.

### **Hasil dan Pembahasan**

Hasil pelaksanaan program menunjukkan adanya peningkatan yang signifikan dalam kualitas produk dan layanan yang ditawarkan oleh pelaku UMKM. Setelah mengikuti pelatihan, sebagian besar pelaku UMKM mulai menerapkan inovasi pada produk mereka, baik dalam hal desain kemasan yang lebih menarik maupun peningkatan kualitas bahan baku. Beberapa pelaku usaha juga mulai menggunakan teknologi digital untuk mendukung kegiatan operasional sehari-hari, seperti aplikasi untuk manajemen keuangan dan pemasaran produk melalui platform online. Hal ini menunjukkan adanya pergeseran dalam cara mereka mengelola usaha, yang sebelumnya terbatas pada metode tradisional, menjadi lebih modern dan efisien.

Selain peningkatan kualitas produk, pelaku UMKM juga menunjukkan perubahan positif dalam hal manajemen usaha. Mereka mulai mengimplementasikan praktik pengelolaan keuangan yang lebih baik, serta merancang strategi pemasaran yang lebih terarah untuk menjangkau konsumen yang lebih luas. Pelatihan tentang layanan pelanggan juga membawa hasil, dengan banyak pelaku usaha yang lebih memahami pentingnya menjaga hubungan baik dengan pelanggan dan meningkatkan kepuasan mereka. Penerapan teknik layanan yang lebih profesional ini berpotensi meningkatkan loyalitas pelanggan dan memperkuat posisi usaha di pasar.

Kolaborasi antar pelaku UMKM juga terbukti efektif dalam memperluas jaringan pasar. Beberapa pelaku UMKM mulai berkolaborasi dalam kegiatan pameran produk, baik secara lokal maupun melalui platform online, untuk memperkenalkan produk mereka kepada pasar yang lebih luas. Melalui kolaborasi ini, mereka tidak hanya

dapat memperluas jaringan, tetapi juga saling mendukung dalam hal pemasaran dan promosi produk.

Namun, meskipun program ini berhasil meningkatkan kualitas produk dan daya saing UMKM, beberapa tantangan masih tetap ada. Salah satunya adalah keterbatasan sumber daya, baik dalam hal modal maupun tenaga kerja yang terampil, yang menghambat beberapa UMKM untuk mengimplementasikan perubahan secara optimal. Selain itu, meskipun pelatihan dan pendampingan sudah diberikan, masih ada pelaku UMKM yang kesulitan dalam mengakses pasar global karena terbatasnya pengetahuan mengenai ekspor dan kendala logistik. Meskipun demikian, secara keseluruhan, program ini berhasil memberikan dampak positif bagi peningkatan kualitas usaha dan mendukung pertumbuhan ekonomi lokal.

### **Ucapan Terima Kasih**

Kami mengucapkan terima kasih kepada Kecamatan Kaliwungu yang telah mendukung pendanaan sehingga kegiatan ini dapat terlaksana dengan baik. Kami juga menyampaikan apresiasi Bapak Delta Lexi, S.E., M.M. sebagai ketua UMKM Kab. Kendal atas dukungan dan kerja samanya dalam pelaksanaan kegiatan ini. Terima kasih kepada seluruh peserta yang telah berpartisipasi aktif, serta semua pihak yang turut berkontribusi dalam mendukung pemberdayaan UMKM melalui pelatihan branding dan digital marketing ini.

### **Daftar Pustaka**

Cahyo, Septian Dwi, Vincentia Indah Puspita Sri, and Eka Kurnia Patmasari. 2024. “PENGARUH ENTREPRENURIAL MINDSET, DIGITAL LITERASI, DAN CERTIFICATION TERHADAP PERFORMANCE OF MSMEs: PERAN SELF EFFICACY SEBAGAI MODERATOR (Studi Pada UMKM Di Kota Surakarta).” *Edunomika* 15, no. 1: 37–48.

Kurdi, S, Saefudin, and Nurkholik. 2022.

“The Impact Of Baznas Venture Capital, Entrepreneurship Motivation, And Digital Technology Entrepreneurship On Micro-Enterprise Performance In Kendal Regency.” *Jurnal Mantik* 6, no. 36: 2264–72. <http://iocscience.org/ejournal/index.php/mantik/article/view/2679> <https://iocscience.org/ejournal/index.php/mantik/article/download/2679/2209>.

Widodo, Putranto Hari, Neli Hajar, and Laelatul Maghfiroh. 2023. “International Journal of Economics, Business and Accounting Research (IJEBAR).” *International Journal of Economics, Business and Accounting Research (IJEBAR)* 7, no. 1: 1–18.