

Pemberdayaan Masyarakat Melalui Pelatihan Pengembangan Bisnis dan Swot Bagi UMKM di Desa Karangrejo Kediri

Rachma Rizqina Mardhotillah ^{1*}, Mohamad Yusak Anshori ²,
Rizki amalia Elfita³

^{1,2,3}, Universitas Nahdlatul Ulama Surabaya, Indonesia

**corresponding: rachma.rizqina@unusa.ac.id*

Abstract

Dalam era globalisasi dan persaingan yang semakin ketat, kewirausahaan menjadi semakin penting dalam mendorong pertumbuhan ekonomi dan menciptakan lapangan kerja baru. Salah satu permasalahan utama yang dihadapi UMKM di Karangrejo adalah keterbatasan akses keuangan dan pengembangan bisnis. Banyak UMKM yang kesulitan mendapatkan pinjaman dari bank karena kurangnya jaminan atau riwayat kredit yang kurang baik. Selain masalah keuangan, UMKM juga menghadapi tantangan dalam hal pemasaran dan branding. Banyak UMKM masih kurang mampu memasarkan produknya secara efektif dan membangun merek yang kuat. Padahal, pemasaran yang baik sangat penting untuk meningkatkan penjualan dan daya saing UMKM di pasar yang semakin kompetitif. Maka dari itu tim pengabdian masyarakat FEBTD UNUSA membantu memberikan pelatihan dan pencerahan tentang bagaimana cara untuk mengembangkan UMKM. Salah satu cara yang dapat membantu UMKM untuk berkembang yaitu melakukan pemberdayaan masyarakat untuk membuat strategi peningkatan bisnis. Pemberdayaan masyarakat dapat menjadi kunci untuk meningkatkan bisnis UMKM. Berikut beberapa strategi yang dapat dilakukan untuk meningkatkan bisnis UMKM melalui pemberdayaan masyarakat

Keywords: SWOT, Manajemen Strategi, Pengembangan Bisnis

1. Pendahuluan

Kewirausahaan adalah suatu bidang yang berkaitan dengan proses penciptaan, pengembangan, dan pengelolaan usaha atau bisnis baru. Kewirausahaan juga dapat merujuk pada kemampuan seseorang untuk mengidentifikasi peluang bisnis dan mengambil tindakan untuk mewujudkannya. Dalam era globalisasi dan persaingan yang semakin ketat, kewirausahaan menjadi semakin penting dalam mendorong pertumbuhan ekonomi dan menciptakan lapangan kerja baru. Pentingnya kewirausahaan dapat dilihat dari berbagai aspek. Pertama, kewirausahaan dapat menjadi salah satu solusi untuk mengatasi masalah pengangguran. Dengan menciptakan usaha baru, maka akan ada lapangan kerja yang

tersedia untuk masyarakat. Kedua, kewirausahaan dapat menjadi sumber inovasi dan kreativitas dalam menciptakan produk atau jasa baru yang dapat memenuhi kebutuhan pasar yang semakin beragam. Ketiga, kewirausahaan juga dapat menjadi sumber pendapatan yang signifikan bagi individu atau kelompok masyarakat, serta dapat membantu meningkatkan kesejahteraan ekonomi mereka. Namun, kewirausahaan juga memiliki tantangan yang tidak mudah dihadapi, seperti risiko kegagalan usaha, persaingan yang semakin ketat, serta kurangnya akses terhadap sumber daya dan modal. Oleh karena itu, penting bagi individu yang ingin terjun ke dalam dunia kewirausahaan untuk memiliki keterampilan, pengetahuan, serta mentalitas yang tepat untuk dapat menghadapi berbagai tantangan tersebut.

Desa Karangrejo memiliki potensi besar dalam pengembangan Usaha Mikro, Kecil, dan Menengah (UMKM). Perkembangan UMKM di Karangrejo Kediri telah masih belum mengalami peningkatan yang signifikan dalam beberapa tahun terakhir. Padahal desa ini memiliki potensi yang mendukung untuk terus berkembang, berbagai jenis usaha telah bermunculan di desa ini, seperti usaha makanan dan minuman, kerajinan tangan, serta industri kreatif. Salah satu permasalahan utama yang dihadapi UMKM di Karangrejo adalah keterbatasan akses keuangan dan pengembangan bisnis. Banyak UMKM yang kesulitan mendapatkan pinjaman dari bank karena kurangnya jaminan atau riwayat kredit yang kurang baik. Selain itu, biaya pinjaman yang tinggi juga menjadi kendala bagi UMKM yang ingin mengembangkan usahanya. Selain masalah keuangan, UMKM juga menghadapi tantangan dalam hal pemasaran dan branding. Banyak UMKM masih kurang mampu memasarkan produknya secara efektif dan membangun merek yang kuat. Padahal, pemasaran yang baik sangat penting untuk meningkatkan penjualan dan daya saing UMKM di pasar yang semakin kompetitif. Selain itu, UMKM juga masih menghadapi berbagai kendala dalam hal akses teknologi dan sumber daya manusia. Banyak UMKM masih belum mampu memanfaatkan teknologi secara optimal untuk meningkatkan produktivitas dan efisiensi. Sementara itu, keterbatasan sumber daya manusia yang terampil dan berpendidikan juga menjadi kendala bagi UMKM yang ingin mengembangkan usahanya.

Dalam rangka mengatasi permasalahan yang dihadapi UMKM di Karangrejo, Kediri, diperlukan dukungan dari berbagai pihak, baik dari pemerintah, swasta,

maupun masyarakat luas. Upaya-upaya seperti penyediaan akses keuangan yang lebih mudah, pelatihan dan pendampingan untuk pemasaran dan branding, serta pengembangan teknologi dan sumber daya manusia yang terampil dapat membantu UMKM untuk meningkatkan kinerjanya dan berkontribusi lebih besar terhadap pertumbuhan ekonomi nasional.

maka dari itu tim pengabdian masyarakat FEBTD UNUSA membantu memberikan pelatihan dan penerangan tentang bagaimana cara untuk mengembangkan UMKM. Salah satu cara yang dapat membantu UMKM untuk berkembang yaitu melakukan pemberdayaan masyarakat untuk membuat strategi peningkatan bisnis.

Pemberdayaan masyarakat dapat menjadi kunci untuk meningkatkan bisnis UMKM. Berikut beberapa strategi yang dapat dilakukan untuk meningkatkan bisnis UMKM melalui pemberdayaan masyarakat:

Pelatihan dan Pendidikan: UMKM diberikan pelatihan dan pendidikan tentang manajemen bisnis. Dengan pengetahuan yang cukup, UMKM dapat membuat keputusan yang tepat dan mengelola bisnis dengan lebih efektif dan efisien.

Pendampingan: UMKM dapat diberikan pendampingan oleh ahli atau konsultan bisnis untuk membantu mereka dalam pengembangan bisnis dan menghadapi masalah bisnis yang terjadi.

Jaringan Bisnis: UMKM dapat bergabung dalam jaringan bisnis yang dapat membantu mereka dalam berbagai hal, seperti mendapatkan akses ke pasar dan informasi, serta meningkatkan kerjasama bisnis.

Pemberdayaan Komunitas: UMKM dapat terlibat dalam kegiatan atau program yang diadakan oleh komunitas atau kelompok masyarakat, seperti bazar atau pameran produk. Hal ini dapat membantu UMKM dalam memperluas jaringan, mempromosikan produk mereka, serta meningkatkan kesadaran masyarakat tentang produk dan layanan yang mereka tawarkan.

Dengan melakukan strategi peningkatan bisnis di atas, UMKM dapat memperkuat bisnis mereka, meningkatkan daya saing, dan meningkatkan kesejahteraan ekonomi masyarakat sekitar..

2. Metode

- **Tahap persiapan**

Observasi langsung

pengabdian langsung datang ke lokasi pengabdian untuk mencari berbagai sumber informasi. Observasi dilakukan untuk mengetahui kondisi, masalah dan kebutuhanyang diperlukan.

- **Tahap pelaksanaan**

Pelaksanaan Kegiatan (Penyampaian materi)

ini menggunakan teknik penyampaian komunikasi secara interaktif, dimana peserta diberikan informasi tentang konsep keilmuan tentang analisis swot dalam mencari keunggulan produk.

- **Tahap evaluasi**

Tahap yang terakhir adalah tahapan evaluasi. Kegiatan evaluasi ini dilakukan terhadap proses kegiatan. Evaluasi proses berkaitan dengan kehadiran peserta, semangat, dan antusias peserta mengikuti kegiatan dan kerja sama yang terjalin selama proses pelaksanaan, serta tingkat pemahaman peserta untuk membuat desain kemasan

Kegiatan evaluasi ini dilakukan terhadap proses kegiatan. Evaluasi proses berkaitan dengan kehadiran peserta, semangat, dan antusias peserta mengikuti kegiatan dan kerja sama yang terjalin selama proses pelaksanaan, serta tingkat pemahaman peserta untuk membuat desain kemasan. Kriteria evaluasi meliputi:

- a. 80% UMKM mengetahui pentingnya merumuskan strategi sederhana untuk keberlanjutan usaha.
- b. 80% UMKM mampu memahami apa itu SWOT
- c. Evaluasi dilakukan dengan menggunakan pre-test dan post-test untuk mengukur tingkat pemahaman terhadap materi yang disampaikan.

3. Hasil dan Diskusi

Pelaksanaan kegiatan pengabdian masyarakat dilaksanakan secara offline pada tanggal 20 Juni 2023 dan dihadiri oleh UMKM Desa Krangrejo, Kediri. Pelaksanaan pengabdian masyarakat ini diisi dengan pemberian dan penjelasan materi Pemberdayaan Masyarakat Melalui Pelatihan Pengembangan Bisnis Dan Swot Bagi

Umkm Di Desa Karangrejo Kediri. Materi dijelaskan secara rinci menggunakan bantuan slide presentasi, melalui peragaan visualisasi gambar – gambar dan diakhiri dengan diskusi.

Hasil dari kegiatan pengmas ini berjalan dengan lancar meskipun para UMKM sudah masih memiliki pengetahuan yang rendah tentang SWOT. Selama pemberian materi para UMKM dapat memahami dengan baik mengenai materi yang diberikan hal ini dibuktikan dengan antusiasme ketika sesi tanya jawab dan diskusi.

Pengembangan Usaha Mikro, Kecil, dan Menengah (UMKM) di pedesaan seperti Desa Karangrejo, Kediri, merupakan langkah penting untuk meningkatkan kesejahteraan masyarakat. Tujuan pengabdian masyarakat ini adalah untuk memberikan panduan kepada UMKM di Desa Karangrejo dalam mengembangkan bisnis mereka dan untuk menganalisis faktor-faktor kekuatan (Strengths), kelemahan (Weaknesses), peluang (Opportunities), dan ancaman (Threats) atau SWOT yang memengaruhi bisnis mereka.

Untuk mengukur keberhasilan pengabdian masyarakat ini tim melakukan evaluasi dengan menggunakan pre test dan post test kepada peserta pengabdian masyarakat. Hal ini digunakan untuk mengukur sejauh mana pengetahuan peserta mengenai kewirausahaan serta apa yang dapat dipahami dari materi yang telah dipaparkan. Langkah pertama sebelum melakukan pelatihan, tim melakukan pre-test. Tim pengmas membuat soal pre-test sejumlah 10 soal. Hasil pre dan post-test di tampilkan pada Tabel.1

Tabel. 1. Hasil Pre dan Post Test

	N	Mean	Std. Deviation	P-Value
Pair 1 Pre-Test	10	3,98	3,079	0.000
Post-Test	10	8,02	7,093	

Sumber: Data Peneliti 2023

Hasil Pre-Test menjelaskan bahwa peserta memiliki pengetahuan yang minim dengan pengembangan usaha dan analisis SWOT. Dari hasil pre-test ini tim pengabdian masyarakat dapat mengetahui pada topik mana saja yang perlu dibahas lebih detail dalam pemaparan materi tentang pengembangan bisnis dan analisis SWOT. Tidak hanya memberikan pengetahuan berupa materi, tim pengabdian

masyarakat juga memberikan cara bagaimana melakukan analisis SWOT sederhana bago UMKM, yang nantinya diharapkan dapat menjadi pedoman UMKM untuk menerapkan suatu kebijakan atau keputusan.

Setelah kegiatan penyampaian materi, tim pengabdian masyarakat melakukan evaluasi post-test untuk melihat sejauh mana pengetahuan dan pemahaman setelah menerima pemaparan materi. Hal ini dibuktikan dengan nilai rata - rata yang meningkat menjadi 8,02. Dari hasil post-test ini dapat dilihat bahwa transfer knowledge yang dilakukan dalam kegiatan pengabdian masyarakat ini berhasil dan dapat dipahami dengan baik oleh para UMKM. Dari hasil post test UMKM di Desa Karangrejo sekarang memiliki pemahaman yang lebih baik tentang konsep pengembangan bisnis, termasuk strategi pemasaran, manajemen keuangan, dan penggunaan teknologi. Peningkatan pemahaman dan pengetahuan tentang konsep pengembangan bisnis adalah langkah awal yang sangat penting bagi UMKM untuk bersaing di pasar yang semakin kompleks.

Kemudian UMKM juga telah belajar mengidentifikasi kekuatan (Strengths), kelemahan (Weaknesses), peluang (Opportunities), dan ancaman (Threats) dalam bisnis mereka. Mereka dapat menerapkan analisis SWOT untuk membuat keputusan strategis.

4. Kesimpulan

Kesimpulan dari pelaksanaan kegiatan pengabdian masyarakat dengan tema "Pemberdayaan Masyarakat Melalui Pelatihan Pengembangan Bisnis Dan SWOT Bagi UMKMDi Desa Karangrejo Kediri" adalah sebagai berikut:

Keberhasilan Pelaksanaan Kegiatan: Pelaksanaan kegiatan pengabdian masyarakat berjalan lancar dan efektif. Meskipun peserta UMKM awalnya memiliki pengetahuan yang rendah tentang SWOT, mereka mampu memahami materi dengan baik melalui pendekatan yang digunakan, seperti penggunaan slide presentasi, peragaan visualisasi gambar-gambar, dan sesi diskusi. Peningkatan Pengetahuan dan Pemahaman: Setelah mengikuti kegiatan, UMKM di Desa Karangrejo menunjukkan peningkatan pengetahuan dan pemahaman mereka tentang konsep pengembangan bisnis, termasuk strategi pemasaran, manajemen keuangan, dan penggunaan teknologi. Mereka juga mampu menerapkan analisis SWOT untuk membuat

keputusan strategis dalam bisnis mereka.

Transfer Pengetahuan yang Efektif: Hasil post-test menunjukkan bahwa transfer pengetahuan yang dilakukan dalam kegiatan pengabdian masyarakat berhasil. Peningkatan nilai rata-rata peserta dari pre-test ke post-test (dari 5,12 menjadi 8,02) mengindikasikan bahwa peserta dapat memahami dan mengaplikasikan materi dengan baik.

Pentingnya Pemberdayaan UMKM: Kegiatan ini menggarisbawahi pentingnya pemberdayaan UMKM di pedesaan untuk meningkatkan ekonomi lokal. Dengan pemahaman yang lebih baik tentang bisnis dan analisis SWOT, UMKM memiliki alat yang kuat untuk bersaing dan tumbuh di pasar yang semakin kompleks.

Dalam keseluruhan, kegiatan pengabdian masyarakat ini berhasil memberikan dampak positif kepada UMKM di Desa Karangrejo, Kediri, dalam hal pemahaman konsep bisnis dan analisis SWOT. Hal ini merupakan langkah awal yang penting dalam mengembangkan potensi UMKM dan meningkatkan kesejahteraan masyarakat di daerah tersebut. Dengan kerja sama berkelanjutan dan dukungan lebih lanjut, diharapkan UMKM dapat terus berkembang dan bersaing secara lebih efektif di pasar.

Ucapan Terima Kasih

Ucapan terimakasih kepada para dosen dan mahasiswa yang turut serta membantu kegiatan pengabdian Masyarakat ini. Begitupun kepada Desa Krangrejo, Kediri yang bersedia menjadi mitra untuk kegiatan pengabdian Masyarakat tim FEBTD UNUSA, tidak lupa kepada LPPM Univeristas Nahdlatul Ulama Surabaya yang telah memberikan support dana bagi kegiatan pengabdian masyarakat ini.

Seminar Nasional Pengabdian Kepada Masyarakat

Referensi

- Abdurrahman, D., Yuliawati, T., Rohandi, M. M. A., & Taja, N. (2018). Pembinaan Sentra Industri Peuyeum di Kecamatan Cimenyan Kabupaten Bandung dalam rangka Pengembangan Ekonomi Lokal Berbasis UMKM. *Jurnal Manajemen dan Bisnis (Performa)*, 15(1), 10-19.
- Andries, Frederick Reginald. 2007. *Perumusan Strategi Pemasaran Berdasarkan Analisis SWOT (Studi Kasus Pada PT. Waringin Puspanusa Lestari Jakarta)*. Yogyakarta: Universitas Sanata Dharma Yogyakarta
- Morison. 2010. *Periklanan: Komunikasi Pemasaran Terpadu*. Jakarta: Kencana.

Bharata, W. (2019). Pengaruh Pendidikan Kewirausahaan dan Motivasi Usaha terhadap Minat Berwirausaha (Studi pada Mahasiswa Fakultas Ekonomi Universitas Muhammadiyah Ponorogo). *Capital: Jurnal Ekonomi Dan Manajemen*, 2(2), 98-114.

David Sinaga, E., Artikel, R., & Kunci, K. (2017). STRATEGI PENGEMBANGAN USAHA MELALUI ANALISIS STRENGTH WEAKNESS OPPORTUNITY THREAT (SWOT) DAN IDENTIFIKASI KEBUTUHAN KONSUMEN PADA USAHA PRODUKSI SEPATU

INFORMASI ARTIKEL A B S T R A K. <https://ejournalunsam.id/index.php/jurutera>
David, Fred. R. 2014. Analisis SWOT Teknik Membedah Kasus Bisnis. Jakarta: Gramedia

Dwi Mulyani, D. (2022). Strategi Pengembangan Usaha Pengolahan Gula Aren Berdasarkan Metode Analisis SWOT (Studi Kasus Kecamatan Lawe Bulan, Kabupaten Aceh Tenggara). *Jurnal Ilmiah Mahasiswa Pertanian*, 7(2). www.jim.unsyiah.ac.id/JFP

Fadhila, Amelia, Agung Budi Cahyono. 2017. Pembuatan WebGIS Untuk Pemetaan Usaha Mikro Kecil Menengah (UMKM) Di Kabupaten Blitar. Vol.6, No.2

Nazarudin, M. H. (2020). MANAJEMEN STRATEGIK. Noer Fikri Ofset.

Pratiwi, B. L. (2020). Pengelolaan Daya Tarik Wisata Pulau Kumala Oleh Dinas Pariwisata Kabupaten Kutai Kartanegara. *Jurnal Administrasi Bisnis Fisipol Unmul*, 8(1), 46-54.

putu krisna adwitya sanjaya. (2021). BUKU UMKM (KRISNA & NURATAMA, 2021) (M. K. Muh. Yunus, S.Sos. (Ed.)). CV. Cahaya Bintang Cemerlang.

Rangkuti, Freddy. (2018). Analisis SWOT Teknik Membedah Kasus Bisnis. Jakarta: Gramedia.

Tasnim, T., Sudarso, A., Anggusti, M., Munthe, R. N., Tanjung, R Dewi, I. K. (2021). Komunikasi Pemasaran. Medan: Yayasan Kita Menulis.

Yanuar, N. D., & Harti, H. (2020). Pengaruh Inovasi Produk Dan Orientasi Pasar Terhadap Kinerja Penjualan Pada Home Industri Olahan Ikan Di Kabupaten Trenggalek. *Jurnal Manajemen Pemasaran*, 14(2), 51-60.