



Bagaimana Mempertahankan Kualitas Produksi UMKM Wilayah Kelurahan Krendang Kecamatan Tambora, Jakarta Barat.

Nico Lukito^{1*}, Wahyuningsih Santosa², Iwan Ekawanto³, Kristian Chandra⁴

¹²³⁴ Program Studi Magister Manajemen, Fakultas Ekonomi Dan Bisnis, Universitas Trisakti, Indonesia 11440

E-mail : * nicolukito@trisakti.ac.id

Doi : <https://doi.org/10.37339/jurpikat.v3i2.965>

Info Artikel:

Diterima :
2022-07-12

Diperbaiki :
2022-08-01

Disetujui :
2022-08-05

Kata Kunci:

usaha mikro kecil dan menengah, kualitas produksi, RPTRA.

Abstrak: Penyuluhan dan pelatihan ini bertujuan untuk untuk menunjang peningkatan dan pemberdayaan kegiatan usaha mikro kecil dan menengah (UMKM) dan menambah pemahaman dan keahlian peserta akan pentingnya kualitas produksi sehingga diharapkan UMKM dapat kompetitif di pasar. Kualitas sesuai dalam fungsi/penggunaan dimana produk dapat digunakan sesuai maksud/tujuan dan fungsinya. Berorientasi pada pemenuhan harapan konsumen/pelanggan dan kesesuaian dengan kebutuhan. Produk memenuhi spesifikasi kebutuhan dari konsumen, meliputi ketersediaan pengiriman/penyampaian, kehandalan, pemeliharaan, efektifitas biaya. Kegiatan pelaksanaan dilakukan dalam bentuk penyuluhan dan pelatihan. Peserta UMKM yang mengikuti kegiatan ini merupakan pengusaha mikro kecil dan pengelola RPTRA Krendang, Wilayah Kelurahan Krendang, Kecamatan Tambora, Jakarta Barat. Peserta penyuluhan dan pelatihan berjumlah 21 orang, dimana para peserta sangat semangat mengikuti penyuluhan dan pelatihan ini, terutama pada waktu diskusi dan tanya jawab.

Abstract: This counseling and training aims to support the improvement and empowerment of micro, small and medium enterprises (MSMEs) activities and increase participants' understanding and expertise on the importance of production quality so that MSMEs are expected to be competitive in the market. Quality is appropriate in function / use where the product can be used according to its purpose / purpose and

function. Oriented to meet consumer/customer expectations and suitability with needs. Products meet the specifications of the needs of consumers, including the availability of delivery / delivery, reliability, maintenance, cost effectiveness. Implementation activities are carried out in the form of counseling and training. MSME participants who took part in this activity were micro and small entrepreneurs and managers of RPTRA Krendang, Krendang Urban Village, Tambora District, West Jakarta. There were 21 participants in the counseling and training, where the participants were very enthusiastic about participating in this counseling and training, especially during discussions and questions and answers.

Keywords:

**small and medium scale
business, production
quality, RPTRA.**

Pendahuluan

Saat ini menunjukkan bahwa pengembangan kewirausahaan kecil-kecilan atau dalam skala kecil semakin diperlukan. Kewirausahaan dalam lingkup bisnis berskala kecil telah memberikan kesempatan kerja dan kesempatan berusaha bagi sebagian penduduk untuk mengembangkan sumber daya dan sumber dana untuk meningkatkan mutu hidup. Mereka yang bergerak sebagai pengusaha kecil-kecilan atau berskala kecil antara lain telah turut memberikan peluang buat memacu nilai tambah (*value added*) dari berbagai barang dan jasa yang diproduksi ataupun yang diniagakan.

Nilai tambah termaksud juga secara langsung maupun tidak langsung memberikan semacam kontribusi untuk memperbesar pendapatan pengusaha-pengusaha itu sendiri dalam skala mikro. Kenaikan pendapatan ini bisa berkelanjutan dan hanya mungkin terjadi, manakala usaha-usaha produktif, niaga mereka dapat memperoleh *earning* (perolehan) yang dipacu oleh kegiatan-kegiatan yang menghasilkan dan memutarakan pendapatan (*income generating*) yang punya nuansa tertentu.

Moh. Hatta menjelaskan bahwa meningkatnya kemakmuran dengan produksi yang ditingkatkan, kualitas barang lebih baik, mengatur kembali distribusi, menciptakan harga yang menguntungkan rakyat banyak, menghilangkan lintah darat dan menjaga lambung simpanan. Moh. Hatta juga menekankan peranan yang harus dijalankan oleh kelompok-kelompok ekonomi di Indonesia. Dimana tujuan ekonomi saat ini: 1. Pembukaan lapangan kerja dan mengurangi pengangguran, 2. Pemerataan pendapatan, 3. Pemberdayaan efisiensi, 4. Harga yang stabil, 5. Meningkatkan pertumbuhan.

Usaha Mikro Kecil dan Menengah (UMKM) berperan dan menopang perekonomian di Indonesia dan berkontribusi pada pendapatan negara maupun penyerapan tenaga kerja. Dalam situasi kondisi krisis saat ini, usaha mikro ternyata mampu dan terbukti memiliki ketahanan dan fleksibilitas yang tinggi dan juga mampu memposisikan keberadaannya dengan baik, hal ini dapat dilihat banyaknya perusahaan yang skala besar pada tumbang, tetapi masih banyak usaha kecil yang tetap bertahan. Pembangunan perekonomian masyarakat saat ini masih ditemukan banyak rintangan yang berasal dari masyarakat itu sendiri karena dengan latar belakang sosial ekonomi masyarakat yang masih sangat minim dan kualitas sumber daya manusia yang kurang bertumbuh. Hal ini merupakan salah satu tanggung jawab dari para akademisi khususnya pendidikan tinggi untuk memberikan dukungan pemikiran, berbagi informasi untuk meningkatkan kualitas sumber daya manusia.

Dalam memasuki perdagangan yang sudah global saat ini salah satunya yang mempunyai pengaruh yang kuat pada semakin meningkatnya tingkat persaingan produk barang dan jasa baik dari produk dan jasa dalam negeri maupun luar negeri untuk dijual dipasar dalam negeri dan luar negeri. Dampaknya usaha mikro kecil kalah dalam persaingan, karena sekarang ini belum bisa memproduksi secara efisien dan kegiatan operasional belum dapat menghasilkan produk yang sesuai standar pasar.

Para pelaku UMKM harus kreatif dan inovasi dalam melakukan perubahan dari yang berorientasi pada memaksimalkan keuntungan menjadi usaha mikro kecil yang menentukan sikap yang tepat dan benar pada kepuasan pelanggan dengan tujuan agar dapat mempertahankan pelanggannya. Menentukan sikap yang tepat dan benar pada kepuasan pelanggan mengharuskan usaha mikro kecil untuk terus menerus melakukan modifikasi dan perbaikan produksinya supaya produknya dapat bersaing di pasar. Suatu produk perlu perbaikan kualitas. Dimana kualitas diperlukan kesesuaian dalam fungsi/penggunaan: Produk dapat digunakan sesuai maksud/tujuan dan fungsinya. Berorientasi pada pemenuhan harapan konsumen pelanggan. Kesesuaian dengan kebutuhan: Produk memenuhi spesifikasi kebutuhan dari konsumen, meliputi ketersediaan, pengiriman/penyampaian, kehandalan, pemeliharaan, efektifitas biaya. Manajemen kualitas merupakan proses yang dilakukan untuk menjamin produk dapat memenuhi kebutuhan konsumen, melalui pelaksanaan pedoman atau tata cara tertentu yang tepat. Proses ini diperbaiki secara terus menerus, yang melibatkan semua personel/individu/karyawan, untuk

mencapai kualitas yang terbaik dalam semua aspek usaha yang ada.

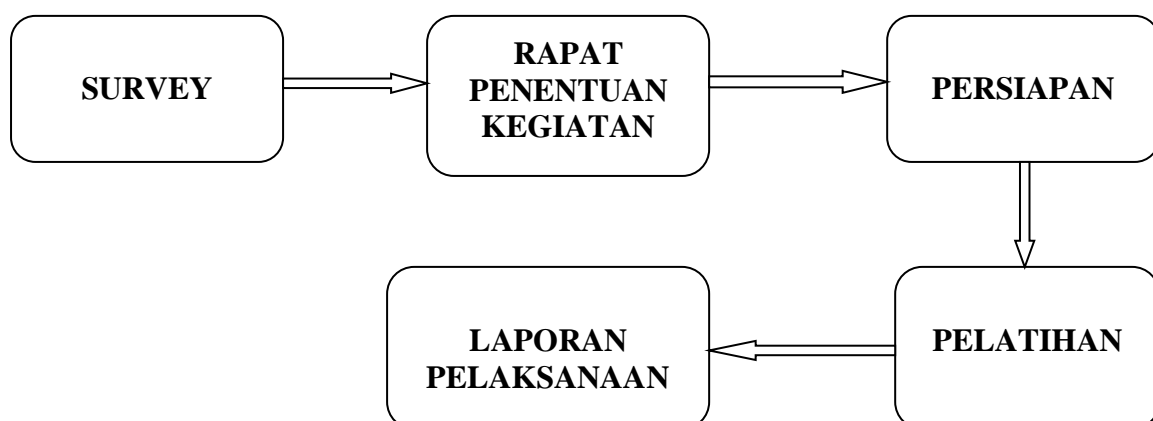
Beberapa hal ingin dicapai oleh kegiatan penyuluhan dan pelatihan manajemen produksi dan pemasaran ini sebagai berikut: 1. Peserta dapat memahami kebutuhan konsumen dengan meningkatkan kualitas produksi. 2. Peserta dapat mengetahui dan melakukan hal-hal yang penting dalam manajemen produksi. 3. Peserta lebih berani untuk menghasilkan ide, kreativitas dan inovasi untuk menghasilkan produk dan atau jasa yang berkualitas.

Metode

Pelaksanaan yang dilakukan adalah melalui kegiatan penyuluhan dan pelatihan yang merupakan cara-cara atau tahapan kegiatan dalam melaksanakan suatu metode secara berdayaguna sehingga kegiatan metode tersebut dapat efektif dan efisien. Penyuluhan dan pelatihan dilakukan dengan *daring/online* menggunakan Zoom.

Obyek PkM ini adalah pelaku usaha UMKM di Wilayah Kelurahan Krendang, para pengusaha mikro kecil dan pengelola RPTRA Krendang. Jumlah pelaku usaha berjumlah 21 orang. Kebanyakan bidang usaha rumahan, pada umumnya jenis usaha adalah makanan atau kuliner.

Rencana aktivitas pra-pelaksanaan telah dimulai Oktober tahun 2021 dengan koordinasi dari Ketua DRPMF-FEB. Selanjutnya kegiatan koordinasi terus-menerus dikerjakan berupa pertemuan-pertemuan dan survei-survei dengan kegiatan sebagai berikut :



Gambar 1. Diagram Persiapan Kegiatan

Persiapan kegiatan dilakukan dengan memperhatikan seluruh calon peserta penyuluhan dan pelatihan, yaitu: pelaku UMKM yang merupakan pelaku usaha

mikro kecil dan pengelola RPTRA Krendang, Wilayah Kelurahan Krendang, Kecamatan Tambora, Jakarta Barat. Hal ini diperlukan untuk materi-materi yang disampaikan sesuai dengan kebutuhan para pelaku usaha. Selanjutnya, narasumber membagi peserta sesuai dengan bidang keahliannya dan mulai menyusun materi penyuluhan dan pelatihan.

Hasil dan Pembahasan

Kegiatan penyuluhan dimulai dengan pemaparan secara singkat teori-teori dan materi yang ada sesuai dengan modul yang diberikan yaitu: Bagaimana Mempertahankan Kualitas Produksi. Faktor pendukung dari kegiatan ini adanya dukungan dari pelaku usaha UMKM di Wilayah Kelurahan Krendang, dan para pengusaha mikro kecil dan pengelola RPTRA Krendang, Kelurahan Krendang, Kecamatan Tambora, Jakarta Barat yang sudah mengumpulkan UMKM dibawah binaannya, sedangkan faktor penghambatnya adalah kurangnya waktu diskusi dan sharing dengan pelaku UMKM sehingga pemberian materi tidak maksimal.

Output utama pengendalian kualitas: Keputusan baik/tidaknya produk yang dihasilkan berdasarkan standar kualitas ataupun rencana pengendalian yang telah ditentukan. Saran tindakan perbaikan atau pencegahan (jika ada). Saran perbaikan tata cara, pedoman/prosedur ataupun perbaikan proses.

Peserta penyuluhan dan pelatihan adalah para pengusaha mikro kecil dan pengelola RPTRA Krendang Wilayah Kelurahan Krendang, Tambora, Jakarta Barat. Peserta yang hadir pada kegiatan ini sebanyak 21 orang. Profil dari peserta dari jenis kelamin, pendidikan, sektor usaha, lama usaha, penjualan, dan deskripsi diri dapat dilihat pada tabel berikut ini (yang mengembalikan dan yang mengisi dengan lengkap hanya 20 peserta):

Tabel 1. Profil Responden berdasar Umur

Profil	Frekuensi	Persentase (%)
< 25 tahun	4	20
25 - 34 tahun	2	10
35 - 44 tahun	9	45
45 – 54 tahun	4	20
>54 tahun	1	5
Total	20	100

Sumber : Kuesioner yang disebarakan

Berdasar tabel 1. diatas maka peserta pengusaha UMKM paling banyak

umurnya berkisar antara 35 – 44 tahun, dimana dengan melihat umur ini masih produktif, jika sambil bekerja maka sudah lama pengalaman kerjanya sehingga membutuhkan pencapaian yang lain yaitu memulai usaha sampingan yang diharapkan menjadi penghasilan setelah pensiun dari pekerjaannya.

Tabel 2. Profil Responden berdasar Pendidikan

Profil	Frekuensi	Persentase (%)
SD	1	5
SMP	2	10
SMA	17	85
SARJANA	0	0
Total	20	100

Sumber : Kuesioner yang disebarakan

Peserta pengusaha mikro kecil berdasar tabel 2. pendidikan, paling banyak latar pendidikannya adalah tingkat SMA.

Tabel 3. Profil Responden berdasar Sektor Usaha

Profil	Frekuensi	Presentase (%)
Barang	18	90
Jasa	2	10
Total	20	100

Sumber : Kuesioner yang disebarakan

Tabel 3. menunjukkan bahwa peserta banyak usahanya di bidang barang seperti makanan dan minuman sedangkan untuk bidang jasa seperti jasa percetakan dan usaha perdagangan sembako.

Tabel 4. Profil Responden berdasar Lama Usaha (Tahun)

Profil	Frekuensi	Persentase (%)
Kurang 1	7	35
1 s/d 5	9	45
6 s/d 10	3	15
11 s/d 15	1	5
Lebih 15	0	0
Total	20	100

Sumber : Kuesioner yang disebarakan

Usaha peserta paling banyak sudah berjalan pada tabel 4. antara 1 s/d 5 tahun, jadi minimal usahanya rata-rata sudah satu tahun berjalan.

Tabel 5. Profil Responden berdasar Penjualan (Rupiah)

Profil	Frekuensi	Persentase (%)
Kurang 500.000	0	0
500.000 s/d 2.400.000	14	73,68
2.500.000 s/d 4.900.000	5	26,32
5.000.000 s/d 7.400.000	0	-
8.000.000 s/d 9.900.000;	0	0
Lebih 10.000.000;	0	0
Total	19	100

Sumber : Kuesioner yang disebarakan

Dilihat tabel 5. berdasarkan jumlah penjualan paling banyak Rp. 500.000 s/d Rp.2.400.00, kemudian selanjutnya jumlah penjualan peserta Rp 2.500.000 s/d Rp 4.900.000, (jumlah peserta yang mengisi pertanyaan ini hanya 19 orang)

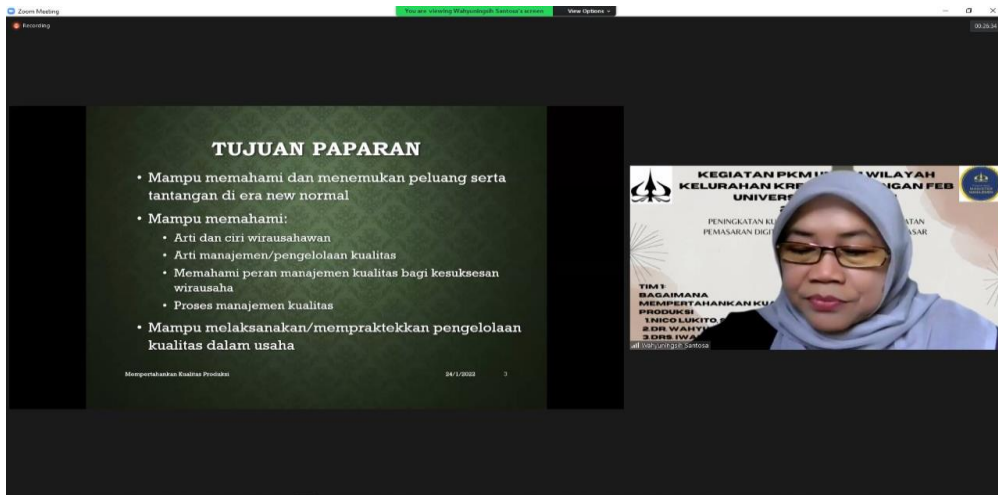
Tabel 6. Profil Responden berdasar Deskripsi diri

Profil	Frekuensi	Persentase (%)
Berencana memulai usaha	2	10
Usaha yang sedang beroperasi	17	85
Usaha yang sedang berjalan dan bekerja di pemerintahan	1	5
Usaha yang sedang berjalan dan bekerja di sektor swasta	0	0
Lainnya	0	0
Total	100	100

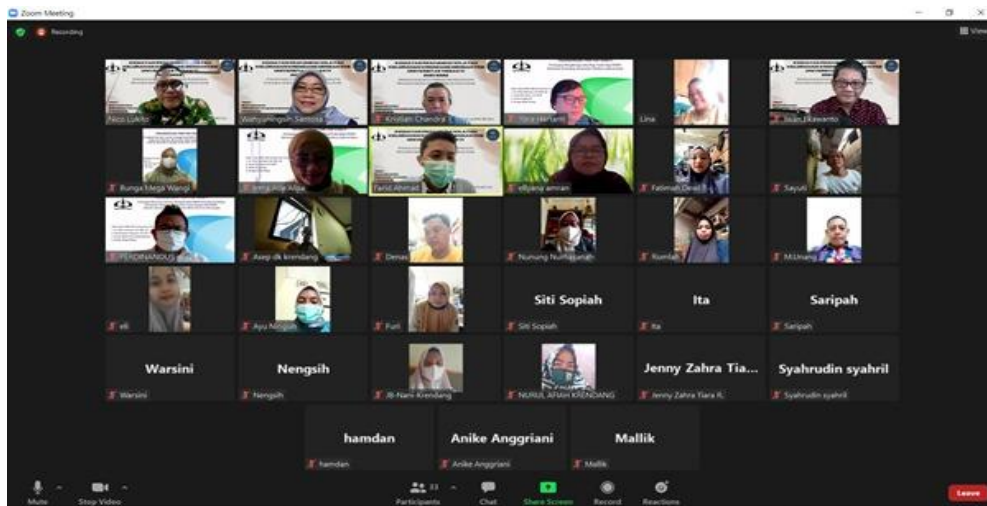
Sumber : Kuesioner yang disebarakan

Profil responden berdasar deskripsi diri dilihat pada tabel 6 dari peserta paling banyak usaha yang sedang beroperasi sebanyak 17 orang, usaha yang berencana memulai usaha 2 orang, sedangkan yang juga bekerja di pemerintahan ada 1 orang.

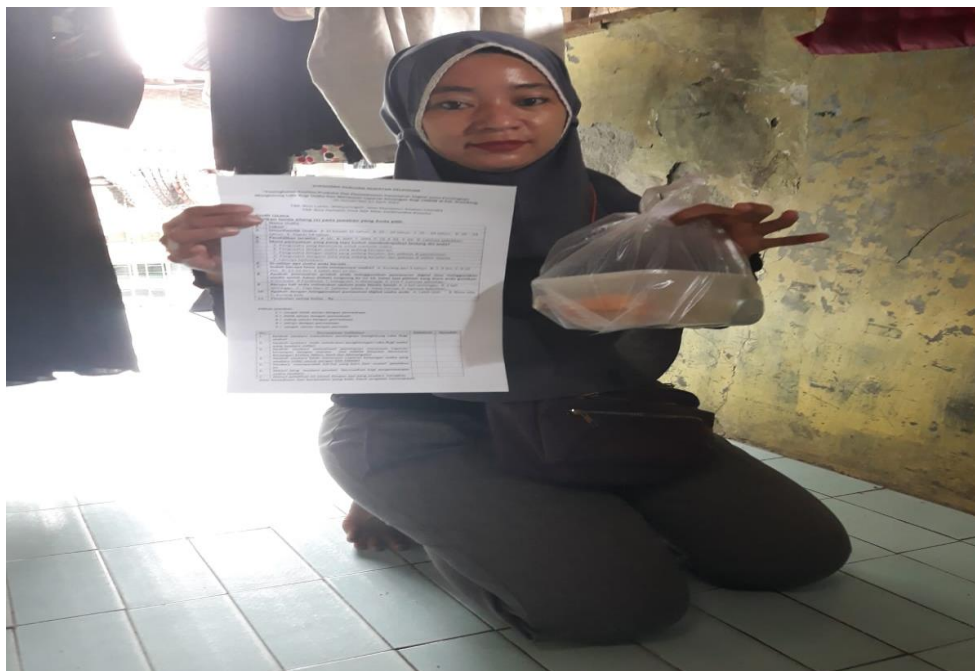
Foto – foto dan dokumentasi kegiatan :



Gambar 2. Pembicara Dalam Penyuluhan Dan Pelatihan Dr. Wahyuningsih Santosa.



Gambar 3. TIM PkM Dan Peserta Penyuluhan Dan Pelatihan UMKM Wilayah Krendang.



Gambar 4. Salah Satu Peserta Penyuluhan Dan Pelatihan UMKM Wilayah Krendang.

Kesimpulan

Penyuluhan dan pelatihan dilakukan dengan daring/*online* menggunakan Zoom dan kegiatan berlangsung lancar. Para peserta UMKM cukup aktif bertanya dan penyuluh menjawab berbagai pertanyaan dengan berdiskusi. Beberapa hal yang menjadi kesimpulan dalam penyuluhan dan pelatihan ini: 1. Tanggapan para peserta pelaku usaha dimana para peserta sangat semangat mengikuti penyuluhan dan pelatihan ini, terutama pada waktu diskusi dan tanya jawab, lebih memahami mengenai proses produksi, yang juga harus diperhatikan dalam mengelola produksi, strategi memasarkan produk dan jasa secara online. 2. Kualitas produksi merupakan hal yang paling utama di dalam menghasilkan suatu produk dan semakin meningkat bertambahnya permintaan produk yang dijual. 3. Perlu adanya monitoring dan pendampingan yang berkelanjutan dari tim PkM FEB USAKTI agar pelatihan tetap berkelanjutan sehingga peserta dapat menerapkan dengan tepat dan apa yang telah dibuat tidak sia-sia.

Beberapa saran yang dapat dilakukan adalah: 1. Memberikan pelatihan beberapa strategi pemasaran yang baik, melakukan pembinaan usaha, serta menjadikan berhubung dengan beberapa usaha yang terkait untuk saling bekerjasama dan bekerja sama dengan perusahaan *marketplace*. Contoh: Tokopedia, Bukalapak, Shope, Gofood dll. 2. Memberikan pelatihan usaha dan strategi

bagaimana berkomunikasi melalui media sosial. 3. Peningkatan penjualan dapat dimulai dengan memperkenalkan usaha di sekitarnya dulu, melalui teman/sahabat, atau jaringan-jaringan lain yang sudah ada, sebelum mulai memperkenalkan usaha di wilayah yang lebih luas. 4. *Bazar* kebersamaan antar UMKM, promosi produk dan jasa dari hasil UMKM dan terus menggali dan mengembangkan koneksi di dalam mengembangkan usaha mikro kecil.

Ucapan Terima Kasih

Terima kasih atas bimbingan dan bantuan atas kegiatan penyuluhan dan pelatihan ini kepada Dr. Yolanda Masnita, MM. (Dekan FEB USAKTI) , Dr. Husna Leila Yusran, MM. (Wadek 1 FEB USAKTI), Dr. Astri Rinanti, MT. (Direktur LPM USAKTI), Ali Barkah, SE. (Lurah Krendang) yang telah memberikan kesempatan untuk melakukan kegiatan pengabdian ini. Kepada Netania Emilisa, SE.MM. (Ketua DRPMF-FEB USAKTI), Shafrani Dizar, SE,Ak,MM. (Koordinator PkM DRPMF-FEB USAKTI), Dr. Elyana Amran (Dosen FEB USAKTI) yang sudah membantu kegiatan ini.

Referensi

- Anggiani, Sarfilianty. (2018). *Kewirausahaan Pola Pikir, Pengetahuan dan Kteterampilan*. 2nd Edition, Prenadamedia Group.
- Baringer, Bruce, R., & Ireland, R, Duane. (2016). *Entrepreneurship, Successfully Launching New Ventures*. Fifth Edition, Pearson.
- Boone, Louis E., & Kurtz, David L.(2019). *Contemporary Marketing*. 18th Edition Singapore: Cengage Learning Asia Pte Ltd.
- Heizer, J., Render, B., & Munson, C. (2017). *Operations Management: Sustainability and Supply Chain Management*. 12th Edition. New Jersey: Pearson.
- Hisrich, Robert, D., Peters, Michael, P., & Shepherd, Dean, A. (2017). *Entrepreneurship*. 10th Edition: McGraw-Hill Educational Edition.
- Kotler, Philip & Keller, K, Lane. (2016). *Marketing Management*. 15th Global Edition: Pearson.

- Krajewski, Lee, J., Ritzman, Larry, P., & Malhotra, Manoj, K. (2016). *Operations Management : Processes and Supply Chains*. 11th Edition. England: Pearson Education Limited.
- Makmur & Thahier, Rohana. (2015). *Inovasi dan Kreativitas Manusia*, Bandung : PT. Refika Aditama.
- Mutis, Thoby. (1995). *"Jurus Jitu Memenangkan Persaingan" Pendekatan Ekonomi Pengetahuan Dalam Manajemen Kodeterminasi*, Grasindo, Jakarta.
- Mutis, Thoby. (1995). *Kewirausahaan Yang Berproses*. Grasindo, Jakarta.
- Mutis, Thoby. (1992). *Pengembangan Koperasi : Kumpulan Karangan*, Grasindo, Jakarta.
- Quintero-Angel, Mauricio., Peña-Montoya, Claudia., Hernán Fajardo-Toro, Carlos., & Aguilera-Castillo, Andres. (2017). Opportunities and Challenges for Sustainable Business Strategic Planning in Small and Medium Enterprises (SMEs). *Opportunities and Challenges for Sustainable Business and Strategic Planning in Small and Medium Enterprises (SMEs)*.<https://www.researchgate.net/publication/320215199>
- <https://www.jpnn.com/news/kisah-sukses-ukm-jualan-online-omzet-rp-200-juta-per-bulan>
- <https://republika.co.id/berita/pipdg2257/7-cara-bijak-bersosmed>
- <https://www.alinea.id/bisnis/ilo-70-pelaku-umkm-setop-produksi-akibat-covid-19-b1ZO09uKT>
- <https://www.qasir.id/inspirasi/benarkah-umkm-lebih-bisa-bertahan-di-tengah-krisis>
- <https://setkab.go.id/anggarkan-rp12346-triliun-pemerintah-dukung-umkm-go-digital-pulih-dan-produktif/>