

**STRATEGI BISNIS DALAM MENINGKATKAN USAHA BAGI PELAKU USAHA
MIKRO, KECIL, DAN MENENGAH (UMKM) DI DESA SUNGAI AKAR**

Hermanto¹⁾, H. Raja Marwan Indra Saputra²⁾, Suwaji³⁾, Heriasman⁴⁾
^{1,2,3)} Dosen Program Studi Manajemen, Institut Teknologi dan Bisnis Indragiri
E-mail : hermanto@itbind.id¹⁾, marwan.indra@itbind.id²⁾,
suwaji@itbind.id³⁾, heriasman69.sssnh@gmail.com⁴⁾

Riwayat Artikel:

Dikirim: 20.08.2026
Direvisi: 28.08.2026
Diterima: 08.09.2026

Abstrak :

Kegiatan Pengabdian kepada Masyarakat (PkM) ini bertujuan untuk memberikan tambahan pengetahuan dan keterampilan aplikatif kepada para pelaku Usaha Mikro, Kecil, dan Menengah (UMKM) di Desa Sungai Akar, Kecamatan Batang Gansal, Kabupaten Indragiri Hulu dalam menyusun dan menerapkan strategi bisnis yang terstruktur. Metode pelaksanaan kegiatan dilakukan melalui pendekatan partisipatif dengan kombinasi metode ceramah/sosialisasi, demonstrasi interaktif, simulasi perhitungan harga pokok produksi (HPP), serta pendampingan langsung dalam pemanfaatan media digital sebagai sarana promosi. Hasil kegiatan menunjukkan adanya peningkatan yang signifikan terhadap pemahaman mitra mengenai pentingnya diferensiasi produk, pengelolaan dan pemisahan keuangan usaha dari keuangan pribadi, serta pemanfaatan media digital. Secara keseluruhan, program pengabdian ini memberikan dampak positif dalam meningkatkan kapasitas manajerial, daya saing usaha, dan motivasi berkelanjutan bagi pelaku UMKM di Desa Sungai Akar.

Abstract :

This Community Service activity aims to enhance the managerial capacity and practical business skills of Micro, Small, and Medium Enterprise (MSME) entrepreneurs in Sungai Akar Village, Batang Gansal District, Indragiri Hulu Regency through the implementation of structured business strategies. The implementation method was conducted through a participatory approach combining educational lectures, interactive demonstrations, cost of goods sold (COGS) calculation simulations, and direct coaching in adopting digital marketing channels. The results showed a significant improvement in participants' understanding regarding product differentiation, segregation of business and personal finances, and digital promotional utilization. Overall, this community service program provided a tangible positive impact on enhancing competitiveness, financial literacy, and long-term business motivation for MSME entrepreneurs in Sungai Akar Village.

Kata Kunci : *Strategi Bisnis, UMKM, Manajemen Pemasaran, Desa Sungai Akar*

Pendahuluan

Usaha Mikro, Kecil, dan Menengah (UMKM) memiliki peran yang sangat strategis dalam perekonomian nasional, terutama dalam menciptakan lapangan kerja, meningkatkan pendapatan masyarakat, serta mendorong pertumbuhan ekonomi daerah. Di Indonesia, sektor UMKM terbukti mampu bertahan dalam berbagai kondisi krisis ekonomi dan menjadi tulang punggung perekonomian masyarakat. Selain itu, UMKM juga berkontribusi dalam pemerataan pembangunan ekonomi di wilayah pedesaan melalui pemanfaatan potensi sumber daya lokal (Tarigan et al., 2024). Fleksibilitas dan ketahanan sektor UMKM telah menjadi motor penggerak ekonomi yang menyerap tenaga kerja dalam jumlah besar serta menstimulasi aktivitas ekonomi produktif di pedesaan (Sendy, 2023).

Desa Sungai Akar merupakan salah satu desa di wilayah Kecamatan Batang Gansal, Kabupaten Indragiri Hulu, yang memiliki potensi ekonomi yang cukup besar melalui aktivitas usaha masyarakat yang bergerak di berbagai sektor. Aktivitas tersebut mencakup usaha kuliner lokal, perdagangan kecil/eceran, kerajinan rumah tangga, hingga industri rumahan pengolahan hasil pertanian dan perkebunan. Keberadaan UMKM di desa ini menjadi salah satu sumber utama pendapatan masyarakat dan memiliki peran penting dalam meningkatkan kesejahteraan ekonomi keluarga. Namun demikian, dalam praktiknya masih banyak pelaku UMKM yang menjalankan usahanya secara tradisional, bersifat subsisten, dan belum menerapkan strategi bisnis yang tepat dalam mengembangkan usahanya.

Permasalahan yang umum dihadapi oleh pelaku UMKM di Desa Sungai Akar antara lain masih terbatasnya pengetahuan mengenai perencanaan bisnis, pengelolaan keuangan usaha, strategi pemasaran, pemanfaatan teknologi digital, serta pengembangan inovasi produk (Haykel & Lie, 2025). Sebagian besar pelaku usaha masih mengandalkan metode pemasaran konvensional tatap muka dan belum memanfaatkan media digital secara optimal sebagai sarana promosi dan perluasan pasar (Rahmadani et al., 2025). Kondisi tersebut menyebabkan perkembangan usaha yang dijalankan cenderung lambat dan kurang mampu bersaing dengan produk serupa yang telah menerapkan strategi pemasaran terpadu.

Selain itu, kurangnya pemahaman mengenai strategi bisnis juga berdampak pada rendahnya kemampuan pelaku UMKM dalam melakukan analisis peluang pasar, menentukan segmentasi konsumen, serta membangun keunggulan kompetitif produk (Syafira & Ibrahim, 2023). Banyak usaha yang memiliki potensi besar untuk berkembang namun belum dikelola secara profesional, termasuk dalam hal pemisahan keuangan pribadi dengan modal usaha serta penghitungan harga pokok produksi yang tepat (Yusuf et al., 2024). Melihat kondisi tersebut, diperlukan upaya pendampingan dan pemberdayaan kepada pelaku UMKM melalui kegiatan Pengabdian kepada Masyarakat (PkM) yang berfokus pada peningkatan kapasitas dan kompetensi pelaku usaha dalam menerapkan strategi bisnis yang efektif, inovatif, dan berkelanjutan.

Metode Pelaksanaan

Pelaksanaan kegiatan Pengabdian kepada Masyarakat Dosen (PpMD) diawali dengan tahap persiapan berupa survei pendahuluan, pengurusan izin kepada Pemerintah Desa Sungai Akar, serta pendataan pelaku UMKM yang menjadi mitra sasaran. Setelah tahap persiapan, kegiatan inti dilaksanakan dalam bentuk sosialisasi, pelatihan interaktif, dan pendampingan bisnis langsung kepada pelaku UMKM di Desa Sungai Akar, Kecamatan Batang Gansal, Kabupaten Indragiri Hulu.

Hari / Tanggal : Minggu, 29 Maret 2026

Tempat : Balai Pertemuan / Rumah Pelaku Usaha di Desa Sungai Akar

Peserta : Pelaku UMKM Desa Sungai Akar Kecamatan Batang Gansal

Pelaksana : Tim Dosen P3M Institut Teknologi dan Bisnis Indragiri (ITB-I)

Metode pelaksanaan pelatihan ini mengintegrasikan beberapa pendekatan aplikatif, yaitu: (1) Metode Ceramah/Sosialisasi untuk memaparkan konsep dasar strategi bisnis, keunggulan bersaing, dan manajemen keuangan sederhana; (2) Metode Demonstrasi dan Simulasi untuk mempraktikkan langsung penghitungan Harga Pokok Penjualan (HPP) dan pembuatan materi promosi digital; serta (3) Metode Diskusi dan Pendampingan Langsung (Coaching Clinic) untuk membedah permasalahan spesifik pada masing-masing unit usaha pelaku UMKM. Kegiatan ini juga didukung secara aktif oleh mahasiswa ITB Indragiri dalam membantu fasilitasi teknis selama kegiatan.

Hasil

Kegiatan pengabdian kepada masyarakat ini disambut dengan antusiasme yang tinggi oleh para pelaku UMKM di Desa Sungai Akar. Peserta yang hadir mewakili berbagai macam sektor usaha lokal, seperti produsen aneka keripik/peyek, makanan ringan tradisional, pedagang sembako, dan pengrajin lokal. Berdasarkan hasil pengamatan dan evaluasi sebelum serta sesudah pelaksanaan kegiatan, terjadi peningkatan yang nyata pada pemahaman peserta mengenai penerapan strategi bisnis.

Pada sesi awal, tim pengabdi menggali tingkat pemahaman dasar mitra mengenai konsep strategi bisnis dan tantangan utama yang dihadapi selama menjalankan usaha. Mayoritas pelaku usaha mengungkapkan bahwa kendala utama terletak pada persaingan harga yang ketat dan keterbatasan jangkauan pemasaran. Pemateri kemudian memberikan materi terkait penciptaan nilai tambah (value added), diferensiasi produk, serta perbaikan kemasan (packaging) agar produk memiliki identitas yang kuat di mata konsumen.

Pada sesi kedua, dilakukan simulasi penghitungan Harga Pokok Penjualan (HPP) dan tata kelola keuangan dasar. Pelaku usaha dibimbing untuk memisahkan rekening kas keluarga dengan keuangan operasional usaha guna mencegah terjadinya kebocoran modal. Selain itu, peserta dilatih memanfaatkan media digital seperti WhatsApp Business dan media sosial untuk membuat katalog produk sederhana. Hasil evaluasi indikator keberhasilan kegiatan di rangkum dalam tabel berikut :

No	Indikator Penilaian	Kondisi Sebelum Kegiatan (Baseline)	Pencapaian Setelah Kegiatan
1.	Pemahaman Strategi Bisnis	Pelaku usaha menjalankan bisnis secara intuitif tanpa perencanaan terarah.	Mampu merumuskan target pasar dan keunggulan pembeda produk.
2.	Tata Kelola Keuangan & HPP	Pencatatan keuangan bercampur dengan kas rumah tangga; HPP tidak terukur.	Mampu mencatat buku kas harian sederhana dan menghitung HPP secara presisi.
3.	Pemasaran & Digitalisasi	Pemasaran pasif mengandalkan penjualan tatap muka lokal di desa.	Mampu membuat foto produk menarik dan memanfaatkan media digital/pesan bisnis.
4.	Motivasi & Daya Saing Usaha	Rendah dan berorientasi sekadar mencukupi kebutuhan harian.	Tinggi; termotivasi mengembangkan variasi produk dan memperluas jaringan pasar.

Kesimpulan

Kegiatan Pengabdian kepada Masyarakat mengenai 'Strategi Bisnis Dalam Meningkatkan Usaha Bagi Pelaku UMKM pada Desa Sungai Akar' memberikan kontribusi positif yang signifikan dalam menambah wawasan, keterampilan manajerial, dan motivasi peserta. Melalui pelatihan dan pendampingan ini, pelaku usaha memperoleh pemahaman praktis tentang perencanaan usaha, penghitungan HPP, pemisahan kas keuangan, serta pemanfaatan media digital sebagai media pemasaran yang efektif.

Melalui penerapan strategi bisnis yang tepat, para pelaku UMKM di Desa Sungai Akar diharapkan mampu meningkatkan daya saing produk, memperluas jangkauan pasar, dan mengembangkan skala usahanya secara berkelanjutan. Secara keseluruhan, kegiatan pengabdian ini berjalan dengan sangat baik dan terjalin hubungan kemitraan positif antara civitas akademika ITB Indragiri dengan masyarakat serta Pemerintah Desa Sungai Akar.

Pengakuan/Acknowledgements

Alhamdulillah kegiatan PKM Dosen ITB Indragiri di Desa Sungai Akar Kecamatan Batang Gansal terlaksana dengan lancar dan sukses. Tim Pengabdi menyampaikan terima kasih sebesar-besarnya kepada:

1. Rektor Institut Teknologi dan Bisnis Indragiri (ITB-I) beserta seluruh jajaran manajemen kampus.
2. Kepala Pusat Penelitian dan Pengabdian kepada Masyarakat (P3M) ITB Indragiri atas fasilitasi dan dukungannya.
3. Kepala Desa beserta seluruh Perangkat Desa Sungai Akar, Kecamatan Batang Gansal, Kabupaten Indragiri Hulu.
4. Seluruh pelaku UMKM di Desa Sungai Akar atas partisipasi aktif dan kerja sama yang baik.

5. Mahasiswa ITB Indragiri yang telah membantu kelancaran seluruh rangkaian kegiatan pengabdian ini.

Dokumentasi Kegiatan Pengabdian Kepada Masyarakat



CAMON 40 Pro 5G

23mm f/1.8 1/1307s ISO50

Daftar Referensi:

McGill, I., Glenn, J. K., & Brockbank, A. (2014). *The action learning handbook: Haykel, M., & Lie, G. (2025). Hambatan non tarif dan dampaknya terhadap ekspor produk UMKM Indonesia. Jurnal Ekonomi UMKM, 4(1), 45-58.*

OECD. (2018). *Enhancing SME participation in global value chains. OECD Publishing.*

Rahmadani, R., Putri, A., & Siregar, D. (2025). *Peningkatan literasi ekonomi internasional pada pelaku UMKM dalam menghadapi pasar global. Jurnal Community Empowerment, 6(1), 112-125.*

Sendy, W. (2023). *Jejak UMKM dalam perdagangan global Indonesia. Jurnal Manajemen*

Bisnis dan Inovasi, 10(2), 88-99.

Syafira, D., & Ibrahim, H. (2023). Peran UMKM dalam strategi dan pemasaran bisnis internasional. *Jurnal Manajemen dan Pemasaran*, 5(2), 201-214.

Tarigan, R., Siregar, M., & Hutabarat, L. (2024). Pengaruh ekspor dan impor terhadap pertumbuhan ekonomi Indonesia. *Jurnal Pendidikan Tambusai*, 8(1), 3412-3420.

World Trade Organization (WTO). (2020). *World trade report: Government policies to promote SME participation in trade*. WTO.

Yusuf, M., Rasyidin, F., Puspitasari, A., & Adi. (2024). Analisis potensi ekspor UMKM dan hambatannya. *Jurnal Akuntansi dan Manajemen Riset*, 3(2), 77-89.