



Pendampingan Wirausaha Berbasis Ekonomi Manajerial untuk Peningkatan Daya Saing UMKM di Cikarang Barat

Managerial Economy-Based Entrepreneurial Assistance to Increase the Competitiveness of MSMEs in West Cikarang

Etty Zuliawati Zed^{1*}, Melani Putri², Vanessa Dwie Meimita³, Ulan⁴,
Ayu Amanda Damanik⁵

¹⁻⁵ Universitas Pelita Bangsa, Indonesia

Alamat: Jl. Inspeksi Kalimalang No.9, Cibatu, Cikarang Sel., Kabupaten Bekasi, Jawa Barat 17530

Korespondensi Penulis: ettyzuliawatized@pelitabangsa.ac.id

Article History:

Received: Mei 13, 2025;

Revised: Juni 03, 2025;

Accepted: Juni 23, 2025;

Published: Juni 24, 2025

Keywords: Entrepreneurship,
Managerial Economics,
Competitiveness, MSMEs

Abstract: This community service activity aims to improve the competitiveness of MSMEs through mentoring entrepreneurs based on managerial economics. Many MSMEs have not optimally implemented managerial principles, such as financial planning, market analysis, and decision-making strategies. The managerial economic approach is used to help MSMEs understand consumer behavior, cost efficiency, and effective resource management. The implementation methods for this activity include field observation, training, interactive discussions, and direct mentoring for MSMEs in the target area. The results of this activity show an increase in participants' understanding of business management, such as the implementation of more measurable strategies to face market competition. Thus, mentoring based on managerial economics has proven effective in strengthening the foundations of entrepreneurship and increasing the competitiveness of MSMEs in a sustainable manner.

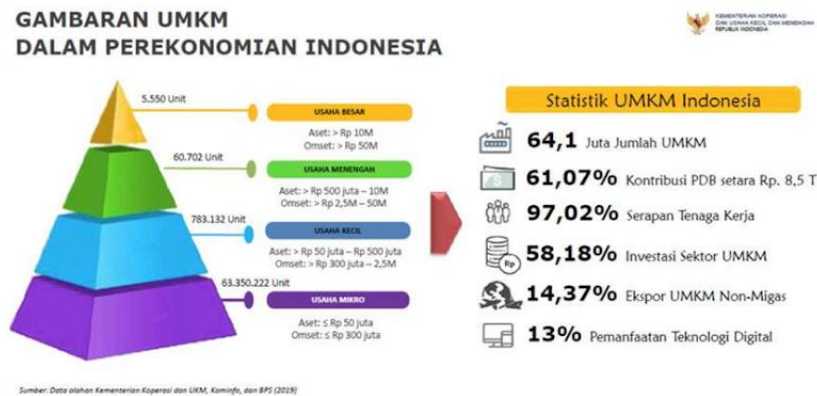
Abstrak

Kegiatan pengabdian kepada masyarakat ini bertujuan untuk meningkatkan daya saing UMKM melalui pendampingan wirausaha berbasis ekonomi manajerial. Banyak pelaku UMKM yang belum optimal dalam menerapkan prinsip-prinsip manajerial, seperti perencanaan keuangan, analisis pasar, dan strategi pengambilan keputusan. Pendekatan ekonomi manajerial digunakan untuk membantu UMKM memahami perilaku konsumen, efisiensi biaya, serta pengelolaan sumber daya secara efektif. Metode pelaksanaan kegiatan ini meliputi observasi lapangan, pelatihan, diskusi interaktif, dan pendampingan langsung kepada pelaku UMKM di wilayah sasaran. Hasil dari kegiatan ini menunjukkan adanya peningkatan pemahaman peserta terhadap manajemen usaha seperti penerapan strategi yang lebih terukur untuk menghadapi persaingan pasar. Dengan demikian, pendampingan berbasis ekonomi manajerial terbukti efektif dalam memperkuat fondasi wirausaha dan meningkatkan daya saing UMKM secara berkelanjutan.

Kata Kunci: Wirausaha, Ekonomi Majerial, Daya Saing, UMKM

1. PENDAHULUAN

Usaha Mikro, Kecil, dan Menengah (UMKM) merupakan sektor yang memiliki kontribusi besar dalam perekonomian Indonesia. Berdasarkan data Kementerian Koperasi dan UKM, lebih dari 60% Produk Domestik Bruto (PDB) Indonesia berasal dari sektor UMKM. Selain itu, UMKM juga menyerap sekitar 97% tenaga kerja nasional, menjadikannya sebagai tulang punggung perekonomian masyarakat. Namun, meskipun perannya begitu penting, banyak pelaku UMKM yang masih menghadapi berbagai kendala fundamental, terutama dalam hal manajemen usaha.



Gambar 1. UMKM dalam Perekonomian Indonesia

Sumber: *Metrokalimantan.com*

Beberapa permasalahan umum yang sering dihadapi UMKM antara lain adalah lemahnya pencatatan keuangan, minimnya pemahaman terhadap strategi pemasaran, kurangnya inovasi produk, serta rendahnya pemanfaatan teknologi informasi. Hal ini berdampak pada kesulitan dalam bersaing dengan pelaku usaha yang lebih besar maupun produk luar negeri, apalagi di era globalisasi dan digitalisasi seperti saat ini. Persaingan bisnis yang semakin kompleks menuntut pelaku UMKM untuk memiliki kemampuan adaptasi dan pengambilan keputusan yang cepat serta tepat.

Di sinilah peran ekonomi manajerial menjadi penting. Ekonomi manajerial merupakan penerapan teori-teori ekonomi dan alat-alat analisis dalam proses pengambilan keputusan manajerial. Melalui pendekatan ini, pelaku usaha dapat memahami bagaimana memanfaatkan data dan informasi pasar, mengelola sumber daya secara efisien, serta merumuskan strategi bisnis yang mampu meningkatkan produktivitas dan profitabilitas usaha. Sayangnya, konsep ini belum banyak dikenal atau diterapkan oleh pelaku UMKM, terutama yang berada di daerah pedesaan atau pinggiran kota.

Kegiatan pengabdian kepada masyarakat ini dilaksanakan dengan tujuan untuk memberikan pendampingan wirausaha berbasis ekonomi manajerial kepada pelaku UMKM di Cikarang Barat. Pendampingan ini tidak hanya berupa pelatihan teori, tetapi juga mencakup praktik langsung seperti penyusunan laporan keuangan sederhana, analisis biaya dan manfaat, pengenalan model bisnis, serta penyusunan strategi pemasaran berbasis data. Diharapkan melalui program ini, para pelaku UMKM dapat meningkatkan kapasitas manajerial mereka sehingga mampu menyusun dan menjalankan strategi usaha yang lebih efektif dan berdaya saing tinggi.

Dengan demikian, penguatan aspek manajerial melalui pendekatan ekonomi tidak hanya mendorong keberlangsungan UMKM dalam jangka pendek, tetapi juga meningkatkan daya saingnya secara berkelanjutan. Peningkatan daya saing ini akan berdampak langsung pada pertumbuhan usaha, perluasan pasar, serta penciptaan lapangan kerja baru di masyarakat. Oleh karena itu, sinergi antara edukasi ekonomi manajerial dan pendampingan wirausaha merupakan langkah strategis dalam membangun UMKM yang tangguh dan mandiri.

2. METODE

Kegiatan pengabdian kepada masyarakat ini dirancang dengan pendekatan partisipatif, edukatif, dan aplikatif guna membantu pelaku UMKM di Kecamatan Cikarang Barat dalam meningkatkan kapasitas manajerial mereka. Pelaksanaan kegiatan dilakukan melalui lima tahapan utama: identifikasi mitra, analisis kebutuhan, pelatihan dan workshop, pendampingan intensif, serta evaluasi dan tindak lanjut. Setiap tahapan disusun agar kegiatan tidak hanya bersifat teoritis, tetapi juga memberikan solusi konkret terhadap permasalahan nyata yang dihadapi mitra UMKM di lapangan.

Identifikasi dan Seleksi Mitra UMKM

Tahap awal kegiatan dimulai dengan melakukan identifikasi pelaku UMKM yang tersebar di beberapa desa di Kecamatan Cikarang Barat, Kabupaten Bekasi. Fokus utama diberikan pada pelaku usaha yang bergerak di sektor kuliner, perdagangan rumahan, dan jasa mikro. Seleksi mitra dilakukan dengan mempertimbangkan beberapa kriteria, antara lain:

- Usaha aktif minimal 6 bulan.
- Memiliki niat dan komitmen untuk mengikuti seluruh rangkaian program.
- Belum memiliki sistem pengelolaan manajemen usaha yang tertata.

Analisis Kebutuhan (Need Assessment)

Setelah mitra UMKM terpilih, dilakukan proses analisis kebutuhan secara langsung di lokasi usaha. Tim melakukan wawancara dan observasi untuk mengidentifikasi masalah manajerial yang dihadapi, seperti:

- Tidak adanya pencatatan keuangan.
- Sulit menentukan harga jual yang sesuai dengan biaya produksi.
- Minimnya strategi pemasaran dan segmentasi pasar.
- Kurangnya pemahaman terhadap strategi bisnis jangka panjang.

Hasil dari tahapan ini menjadi dasar dalam merancang materi pelatihan dan metode pendampingan yang tepat sasaran.

Penyusunan Program dan Modul Pendampingan

Berdasarkan hasil analisis kebutuhan, tim menyusun modul pelatihan yang disesuaikan dengan konteks lokal dan karakteristik usaha mitra. Materi pelatihan dikemas dalam bentuk sederhana dan praktis, mencakup:

- Pengantar ekonomi manajerial untuk UMKM.
- Strategi pengambilan keputusan usaha.
- Perencanaan keuangan sederhana dan pencatatan kas.
- Analisis biaya dan penentuan harga jual.
- Strategi pemasaran lokal dan digital.
- Simulasi analisis SWOT dan perumusan strategi usaha.

Pelaksanaan Pelatihan dan Workshop Interaktif

Kegiatan pelatihan dilakukan secara bertahap dalam bentuk kelas kecil dan workshop praktik di lokasi mitra. Materi disampaikan secara interaktif menggunakan metode presentasi, studi kasus, diskusi kelompok, dan roleplay. Pendekatan ini memudahkan peserta memahami penerapan ekonomi manajerial dalam konteks usaha mikro mereka.

Sebagai contoh, pelaku usaha makanan rumahan dilatih menyusun struktur harga berbasis HPP (Harga Pokok Produksi) dan diberikan simulasi cara menentukan harga yang kompetitif di lingkungan Cikarang Barat. Pelatihan juga memfasilitasi peserta untuk saling bertukar pengalaman antar-UMKM, memperkuat jejaring dan kolaborasi.

Pendampingan Intensif dan Evaluasi Berkala

Setelah pelatihan, kegiatan dilanjutkan dengan pendampingan lapangan secara intensif. Tim melakukan kunjungan berkala ke usaha mitra untuk:

- Memastikan materi yang diberikan diterapkan dalam aktivitas usaha.
- Memberikan bimbingan teknis langsung seperti pencatatan kas, promosi sederhana, dan pembukuan stok.

3. HASIL DAN DISKUSI

Kegiatan pengabdian kepada masyarakat yang telah dilaksanakan menunjukkan hasil yang cukup signifikan dalam peningkatan kapasitas manajerial pelaku UMKM di Kecamatan Cikarang Barat. Melalui rangkaian kegiatan pelatihan, workshop, dan pendampingan lapangan, terlihat adanya perubahan positif pada cara pandang, pola

pengelolaan, serta strategi bisnis yang diterapkan oleh mitra UMKM. Hasil-hasil tersebut dapat dijabarkan sebagai berikut.

Peningkatan Pemahaman Manajerial

Sebelum kegiatan dilaksanakan, sebagian besar pelaku UMKM mitra belum memahami konsep dasar manajemen usaha, terutama terkait pencatatan keuangan, pengelolaan biaya, dan strategi pemasaran. Setelah mengikuti pelatihan, para pelaku usaha menunjukkan pemahaman yang lebih baik terhadap:

- Konsep biaya tetap dan biaya variabel, serta dampaknya terhadap penentuan harga jual.
- Penyusunan catatan keuangan harian dan laporan arus kas sederhana.
- Pentingnya analisis pasar lokal dan pengenalan segmentasi konsumen untuk menyusun strategi penjualan yang lebih tepat sasaran.

Hal ini ditunjukkan dari hasil pre-test dan post-test sederhana yang dilakukan oleh tim. Rata-rata peningkatan pemahaman peserta mencapai 70%, terutama pada aspek manajemen keuangan dan strategi harga.

Perubahan Praktik Pengelolaan Usaha

Selama sesi pendampingan, sebagian besar mitra mulai menerapkan pencatatan kas masuk dan keluar, menghitung Harga Pokok Produksi (HPP), serta menyusun target penjualan mingguan. Sebelumnya, mayoritas pelaku UMKM hanya mengandalkan ingatan dan mencampur keuangan pribadi dengan usaha, sehingga sulit mengetahui apakah usaha mereka sebenarnya untung atau rugi.

Peningkatan Daya Saing dan Kepercayaan Diri

Setelah mengikuti program ini, pelaku UMKM menjadi lebih percaya diri dalam menjalankan usahanya. Mereka lebih siap bersaing, baik dalam hal harga, kualitas produk, maupun layanan. Salah satu indikator keberhasilan adalah adanya inisiatif dari mitra untuk:

- Membuat akun media sosial usaha untuk promosi.
- Menjalin kolaborasi dengan pelaku usaha lain di sekitar tempat tinggal.
- Menciptakan inovasi produk sederhana, seperti kemasan lebih menarik atau pemberian diskon.

Daya saing UMKM mitra terlihat meningkat secara bertahap melalui peningkatan jumlah pelanggan lokal dan mulai dikenalnya usaha mereka di komunitas sekitar.

Terciptanya Jaringan dan Kolaborasi UMKM Lokal

Melalui pelatihan kelompok, para peserta saling bertukar pengalaman dan tantangan yang dihadapi dalam mengelola usaha. Ini mendorong terbentuknya komunikasi

antarpelaku UMKM di Kecamatan Cikarang Barat, yang sebelumnya berjalan sendiri-sendiri.

Hambatan dan Solusi Selama Pelaksanaan

Meskipun kegiatan berjalan lancar, terdapat beberapa tantangan yang dihadapi, antara lain:

- Waktu pelatihan terbatas karena peserta juga harus mengurus usaha dan rumah tangga.
- Tingkat pendidikan yang bervariasi, membuat penyampaian materi harus sangat disederhanakan.
- Ketergantungan pada kebiasaan lama, seperti enggan mencatat karena merasa tidak terbiasa.

Solusi yang dilakukan tim antara lain:

- Menyederhanakan materi pelatihan menggunakan infografik dan contoh langsung dari usaha peserta.
- Memberikan modul bergambar dan buku kerja sederhana.

Melakukan kunjungan langsung ke lokasi usaha untuk pendekatan personal

4. KESIMPULAN

Kegiatan pengabdian kepada masyarakat dengan tema “Pendampingan Wirausaha Berbasis Ekonomi Manajerial untuk Peningkatan Daya Saing UMKM di Kecamatan Cikarang Barat” telah berhasil memberikan kontribusi nyata dalam peningkatan kapasitas manajerial pelaku usaha mikro. Melalui pendekatan pelatihan, workshop, dan pendampingan langsung, para pelaku UMKM menunjukkan peningkatan pemahaman terhadap pengelolaan usaha, khususnya dalam aspek pencatatan keuangan, analisis biaya, penentuan harga jual, serta strategi pemasaran sederhana.

Penerapan prinsip ekonomi manajerial secara praktis terbukti mampu membantu UMKM dalam membuat keputusan usaha yang lebih terukur, meningkatkan efisiensi operasional, serta memperkuat daya saing mereka di pasar lokal. Selain itu, kegiatan ini turut mendorong terciptanya kolaborasi antarpelaku usaha dan membangun semangat kewirausahaan berkelanjutan.

Dengan demikian, kegiatan ini membuktikan bahwa pendampingan berbasis ekonomi manajerial sangat relevan dan dibutuhkan oleh UMKM, khususnya di wilayah semi-perkotaan seperti Cikarang Barat, dalam rangka memperkuat fondasi usaha serta meningkatkan keberlanjutan bisnis jangka panjang.

DAFTAR REFERENSI

- Departemen Koperasi dan UKM Republik Indonesia. (2022). Profil UMKM Indonesia. Jakarta: Kementerian Koperasi dan UKM.
- Hasibuan, M. S. P. (2017). Manajemen: Dasar, Pengertian dan Masalah. Jakarta: Bumi Aksara.
- Kotler, P., & Keller, K. L. (2016). Marketing Management (15th ed.). Pearson Education.
- Mankiw, N. G. (2020). Principles of Economics (9th ed.). Cengage Learning.
- Nurchahyo, R., & Wibowo, A. (2021). Peran ekonomi manajerial dalam meningkatkan daya saing UMKM. Jurnal Manajemen dan Kewirausahaan, 9(2), 101–110.
- Sugiyono. (2019). Metode Penelitian Kuantitatif, Kualitatif, dan R&D. Bandung: Alfabeta.
- Suryana, Y. (2016). Kewirausahaan: Kiat dan Proses Menuju Sukses. Jakarta: Salemba Empat.
- Tambunan, T. (2021). UMKM di Indonesia: Perkembangan dan Permasalahan. Jakarta: LP3ES.