



## Strategi Pengembangan Usaha Sebagai Upaya Meningkatkan Kinerja Dalam Mempertahankan Keberlanjutan Usaha Pada *Home Industry* di Desa Kertayasa Pangandaran

<sup>1)</sup>Dedi Kusmayadi, <sup>2)</sup>Nisa Noor Wahid, <sup>3)</sup>Wildan Dwi Dermawan, <sup>4)</sup>Ulfa Luthfia Nanda

<sup>1)</sup>Program Akuntansi

Universitas Siliwangi, Tasikmalaya, Indonesia

\*Correspondence: E-mail: [nisanoorwahid@gmail.com](mailto:nisanoorwahid@gmail.com)

### ABSTRACT

*In developing the economy of a region, the home industry plays an important role. As a form of family business, there are many obstacles to maintaining its sustainability, especially in Kertayasa Pangandaran Village. The purpose of this service is to analyze the level of business sustainability to find out the factors that influence business continuity as well as formulate appropriate empowerment strategies to increase sustainability. The approach method used by the proposing team in solving partner problems is to conduct discussions or forum group discussions (FGD) during the initial survey to find out the problem and then proceed with demonstrations, training, and mentoring. The results of the discussion stage of the problems that arise in the home industry in Kertayasa Village are that: (1) the level of sustainability of the majority of home industries is in the medium category; (2) there is no proper labeling for processed products being marketed; (3) there is no clear calculation of the cost of production; (4) there is an absence of financial reports; and (5) there needs to be an empowerment strategy that is carried out on a micro basis with aspects that need to be considered being conflict management, marketing, innovation management, environmental management, and institutions.*

Dalam pengembangan perekonomian suatu daerah Home industry memiliki peran penting. Sebagai salah satu bentuk dari bisnis keluarga memiliki banyak kendala untuk mempertahankan keberlanjutannya, khususnya di Desa Kertayasa Pangandaran. Tujuan dari pengabdian ini adalah untuk menganalisis tingkat keberlanjutan usaha mengetahui faktor-faktor yang mempengaruhi keberlanjutan usaha, serta merumuskan strategi pemberdayaan yang tepat untuk peningkatan keberlanjutannya. Metode pendekatan yang digunakan oleh tim pengusul dalam menyelesaikan masalah mitra adalah dengan melakukan diskusi/Forum Group Discussion (FGD) pada saat survey awal untuk mengetahui permasalahannya lalu kemudian dilanjutkan dengan demonstrasi, pelatihan dan pendampingan. Hasil dari tahap diskusi masalah yang muncul pada *home industry* di Desa Kertayasa bahwa: (1) tingkat keberlanjutan mayoritas home industry berada pada kategori sedang; (2) belum adanya diberikan labelling yang baik pada produk olahan yang dipasarkan; (3) belum adanya perhitungan harga pokok produksi yang jelas; (4) belum adanya laporan keuangan; dan (5) perlu adanya strategi pemberdayaan yang dilakukan secara mikro dengan aspek yang perlu diperhatikan adalah manajemen konflik,

### ARTICLE INFO

**Article History:**

Submitted/Received: 15 Agust 2023

First Revised: 21 Sept 2023

Accepted: : 7 Okt 2023

First Available online : 02 Nov 2023

Publication Date : 02 Nov 2023

**Keyword:** Empowerment Strategy, Business Continuity, Home Industry

**Kata Kunci :** Strategi Pemberdayaan, Keberlanjutan Usaha, Home Industry

---

pemasaran, manajemen inovasi, pengelolaan lingkungan, dan kelembagaan.

© 2023 Jurnal Pasca Dharma Pengabdian Masyarakat (PDPM)

---

## 1. PENDAHULUAN

Pengembangan industri kecil (IK) untuk meningkatkan pemanfaatan potensi lokal di suatu daerah memiliki pengaruh yang sangat besar terhadap ketahanan ekonomi nasional, menekan angka pengangguran, menyediakan lapangan kerja, mengurangi angka kemiskinan, meningkatkan kesejahteraan dan membangun karakter bangsa (Nuhung, 2012). Potensi industri kecil dalam meningkatkan kesejahteraan masyarakat membuat pemerintah terus mendorong perkembangan industri di setiap daerah, termasuk salah satunya adalah Provinsi Jawa Barat, sebagai provinsi dengan jumlah penduduk terbesar di Indonesia yang memiliki berbagai permasalahan tenaga kerja dan kemiskinan yang cukup kompleks.

*Home industry* atau biasa disebut industri rumah tangga merupakan perusahaan industri berskala kecil yang proses kegiatan ekonominya dipusatkan di rumah (Zuhri, 2013). Home industry tergolong dalam industri kecil karena seluruh proses pelaksanaan kegiatan industrinya dilakukan di rumah dan klasifikasinya sesuai dengan klasifikasi industri kecil yang tercantum dalam Surat Edaran Bank Indonesia, yang mendefinisikan industri kecil merupakan suatu usaha dalam bentuk industri yang dijalankan oleh rakyat miskin atau mendekati miskin, yang memiliki aset < Rp 200 juta atau omset Rp 1 milyar, bersifat industri keluarga, menggunakan sumber daya lokal, menerapkan teknologi sederhana dan mudah keluar masuk industri.

Tingginya jumlah usia produktivitas tidak sebanding lurus dengan tersedianya jumlah lowongan pekerjaan, hingga memacu masyarakat dalam terciptanya pergerakan dalam dunia usaha hingga peningkatan daya saing guna majunya ekonomi di masyarakat tersebut. Sehingga kini mulai munculnya para pelaku usaha *home industri* ataupun sektor industri UMKM sebagai salah satu penggerak perekonomian masyarakat.

Pengembangan dalam UMKM ini adalah cara yang diupayakan oleh pemerintah baik pusat maupun daerah, sehingga masyarakat dapat diberdayakan dengan program-program yang dicanangkan oleh pemerintah. Dengan adanya UMKM-UMKM di daerah para peneliti, pengabdian dan masyarakat lainnya dapat memfasilitasi, membimbing, melakukan pendampingan, serta membantu menguatkan untuk menumbuhkan dan meningkatkan kemampuan serta terciptanya daya saing bagi UMKM.

Usaha Kecil dan Menengah (UMKM) merupakan memiliki peranan yang sangat penting bagi pemerintahan Kabupaten Pangandaran, karena jumlahnya sangat banyak dan tersebar dimana-mana, serta dapat memberi kesempatan kerja yang potensial. Peranan

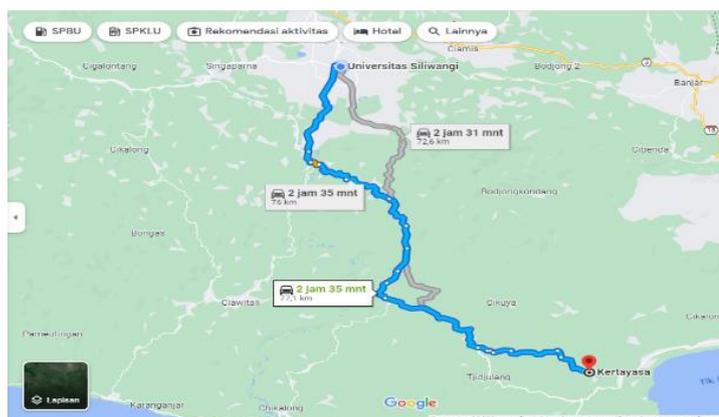
UMKM tersebut menjadi bagian yang diutamakan dalam setiap perencanaan tahapan pembangunan pemerintah Kabupaten Pangandaran, namun demikian usaha pengembangan yang telah dilaksanakan masih belum memuaskan hasilnya, karena pada kenyataannya kemajuan UMKM sangat kecil dibandingkan dengan kemajuan yang sudah dicapai usaha besar. Padahal, UMKM memiliki banyak hal dalam keunggulan diantaranya inovasi dalam pengembangan produk, hubungan kemanusiaan yang akrab, menciptakan kesempatan kerja yang cukup banyak, dan mampu menyesuaikan pasar yang selalu berubah dengan cepat. Keunggulan-keunggulan inilah yang bisa digunakan untuk menghadapi persaingan yang semakin ketat, karena semakin terbukanya pasar didalam negeri, merupakan ancaman bagi UMKM dengan semakin banyaknya barang dan jasa yang masuk dari luar dampak globalisasi. Oleh karena itu pembinaan dan pengembangan UMKM saat ini dirasakan semakin mendesak dan sangat strategis untuk mengangkat perekonomian rakyat, maka kemandirian UMKM dapat tercapai dimasa mendatang. Dengan berkembangnya perekonomian rakyat diharapkan dapat meningkatkan pendapatan masyarakat, membuka kesempatan kerja, dan memakmurkan masyarakat secara keseluruhan (Agustina, 2017; Agustina and Suprianto, 2019; Agustina, Suprianto and Rosalin, 2019).

Kemasan merupakan salah satu cara untuk mempromosikan suatu produk serta menarik minat konsumen untuk membeli, oleh karena itu kemasan harus sesuai dengan fungsi yang akan dibidik oleh para produsen (Harminingtyas, 2013). Kemasan produk merupakan bagian penting dalam sebuah pemasaran, karena kemasan bukan hanya berfungsi sebagai pembungkus produk, namun untuk menambah nilai jual suatu produk (Purnomo, Ardana and Handoko, 2013).

Kemampuan untuk merebut pangsa pasar akan mempengaruhi kelangsungan hidup UMKM itu sendiri (Wibowo et al. 2015). Sedangkan desain kemasan memerlukan banyak pemikiran dan tentu saja bukan suatu hal yang mudah. Yang paling penting, kemasan menggambarkan merk di mata konsumen, dan bila orang mengingat merk tersebut mereka menghayalkan kemasan tersebut, dalam hal seperti ini sampai dengan yang menghasilkan penjualan (Mukhtar dan Nurif, 2015). Melihat kebutuhan tersebut, maka pelatihan mengenai desain kemasan menjadi penting untuk dilakukan. Tim pengusul akan melakukan pengabdian kepada masyarakat di lokasi berikut.

Lokasi ini berada di daerah Kabupaten Pangandaran yang merupakan kawasan wisata. Tepatnya di Desa Kertayasa Kabupaten Pangandaran. Mengapa memilih kawasan ini

Dedi Kusmayadi, Nisa Noor Wahid,<sup>1</sup>Wildan Dwi Dermawan,<sup>4</sup>Ulfa Luthfia Nanda, **Pengembangan Konteks Organisasi Berdasarkan Sistem Manajemen Mutu di SMK | 67** dikarenakan karena di Desa Kertayasa ini banyak beberapa UMKM yang memiliki potensi dan sudah berdaya saing dengan produk luar. Diantaranya produk olahan khas Desa Kertayasa diantaranya Opak Bakar dan Sale.



Gambar 1. Lokasi PbM-PKM

Maka dari itu sasaran *home industry* tim pengabdian pada masyarakat ini adalah pelaku usaha mikro kecil di Desa Kertayasa Cijulang Pangandaran dimana pelaku usaha bergerak dibidang pengolahan makanan “Sale”. Pelaku usaha sudah memiliki izin industri (P-IRT: 2.14. 3218.077.020-23) dan memiliki karyawan yang membantu dalam proses produksi pengolahan makanan “Sale”, “Keripik Pisang”, “Molring”, dan “Opak Bakar”. Produk olahan ini sudah dipasarkan ke luar kota dan sudah mempunyai brand dan logo berikut ini:





Gambar 2. Kemasan dan Labelling Produk Yang Sudah Ada

Oleh karena itu, adanya program Pengabdian Kepada Masyarakat – Program Kemitraan Masyarakat (PbM – PKM) dari Internal Universitas Siliwangi, maka tim pengusul bermaksud untuk mengadakan upaya peningkatan kemampuan mitra dalam manajemen usaha. Kami berharap LP2M-PMP Universitas Siliwangi dapat memberikan kesempatan kepada tim pengusul agar dapat berjalan sebagai bentuk Pengabdian Kepada Masyarakat.

## 2. METODE

Metode Metode yang diterapkan pada kegiatan PbM-PKM terdiri dari diskusi awal, analisis solusi dan Demonstrasi, Pelatihan dan Pendampingan. Pada diskusi awal dilakukan kepada mitra dengan tujuan untuk mengidentifikasi permasalahan yang mendalam mengenai beberapa permasalahan terkait manajemen usaha dan bagaimana strateginya. Setelah melakukan diskusi awal dan mengetahui permasalahannya maka tim pengusul akan melanjutkan dengan mencari solusi atas permasalahan mitra tersebut sehingga ditemukan alternatif solusi dari permasalahan yang muncul.

Selanjutnya, Pelatihan yang akan dilakukan bertujuan untuk strategi dalam memajukan suaha serta memanage atau mengatur usaha sehingga bisa berlangsung terus menerus. Setelah melalukan kegiatan maka dilaksanakan evaluasi. Evaluasi dilakukan untuk mengetahui tingkat pemahaman mitra dalam memahami materi yang diberikan selama pendampingan, pemantauan dan pelaksanaan kegiatan.

Adapun metode pendekatan yang digunakan oleh tim pengusul dalam menyelesaikan masalah mitra adalah dengan melakukan diskusi/Forum Group Discussion (FGD) pada saat survey awal untuk mengetahui permasalahannya lalu kemudian dilanjutkan dengan demonstrasi, pelatihan dan pendampingan. Setelah itu dilakukan evaluasi agar diketahui

Dedi Kusmayadi, Nisa Noor Wahid,<sup>1</sup> Wildan Dwi Dermawan, <sup>4</sup>Ulfa Luthfia Nanda, *Pengembangan Konteks Organisasi Berdasarkan Sistem Manajemen Mutu di SMK | 69*  
tingkat keberhasilan dari kegiatan yang telah dilakukan oleh tim PbM-PKM melalui evaluasi kegiatan pelaksanaan dengan cara pemberian kuesioner pada mitra.

Tim pengusul pertama-tama melakukan survey awal kepada mitra untuk meminta persetujuan sebagai mitra pengabdian kepada masyarakat. Setelah meminta persetujuan, mitra langsung diajak sebagai peserta kegiatan sekaligus sebagai pelaksana kegiatan. Mitra berperan aktif untuk kesuksesan kegiatan ini karena mitra yang akan menjalankan pelatihan pengemasan produk. Pentingnya partisipasi aktif dari mitra karena mitra sangat perlu untuk menyelenggarakan pendampingan terkait manajemen usaha. Dengan demikian maka mitra sebagai pelaksana dari kegiatan pelatihan dan pendampingan menjadi merasa lebih mudah dalam melaksanakan kegiatan tersebut

### **3. HASIL DAN PEMBAHASAN**

Berikut hasil dan pembahasan mengenai kegiatan Pengabdian Kepada Masyarakat – Program Kemitraan Masyarakat (PbM – PKM). Kegiatan pertama yang dilaksanakan yaitu survey awal. Survey awal dilaksanakan untuk mengetahui permasalahan yang sedang dihadapi oleh mitra. Hasil survey awal terdeteksi bahwa mitra mempunyai permasalahan yaitu:

1. Tingkat keberlanjutan mayoritas *home industry* berada pada kategori sedang.
2. Belum diberikan labelling yang baik pada produk olahan yang dipasarkan.
3. Belum adanya perhitungan harga pokok produksi yang jelas.
4. Belum adanya laporan keuangan yang dibuat.
5. Perlu adanya strategi pemberdayaan yang dilakukan secara mikro dengan aspek yang perlu diperhatikan adalah manajemen konflik, pemasaran, manajemen inovasi, pengelolaan lingkungan, dan kelembagaan.

Selain itu juga, pada tahap survey awal ini sebagai diskusi awal untuk membahas mengenai pelaksanaan kegiatan PPM agar berjalan lancar sesuai rencana. Tim dan Masyarakat membahas mengenai sarana dan prasarana yang akan digunakan saat pelaksanaan PbM – PKM.



**Gambar 3. Pelaksanaan Kegiatan dan Pendampingan Pbm-PKM**

Setelah dilakukan pendampingan dan pelatihan

Hasil pengabdian terdiri dari hasil secara kualitatif maupun kuantitatif dari kegiatan yang telah dilaksanakan.

Tabel 1 Tabel Hasil Pelaksanaan Pbm-PKM

No	Sebelum Pendampingan	Setelah Pendampingan
1.	<p><b>Strategi Pemasaran</b></p> <p>Dijual di warung-warung dikemas menggunakan plastik</p>	<p><b>Strategi Pemasaran</b></p> <p>Diterima di semua toko menggunakan standing pouch ditambah dengan kemasan yang ada merek dan labelnya</p>
2.	<p><b>Merk</b></p> <p>Sudah ada merk tapi blom mempunyai daya jual</p> 	<p><b>Merek</b></p> <p>Sudah ada merk usaha dan label kemasan yang menjelaskan atribut</p> 
3	<p><b>Kemasan</b></p> <p>Kemasan yang ada plastik polos dan sederhana, karena lebih mengutamakan fungsi kemasan sebagai wadah pembungkus bukan menarik peminat konsumen.</p>	<p><b>Kemasan</b></p> <p>Kemasan dibedakan menjadi dua jenis besar dan kecil, tak hanya itu kemasan lebih rapi dan efisien untuk dibawa kemana-mana.</p>

#### 4. KESIMPULAN

Sekolah Dalam kegiatan pengabdian pada masyarakat yang berfokus pada strategi pengembangan usaha sebagai upaya meningkatkan kinerja dalam mempertahankan keberlanjutan usaha pada home industry di Desa Kertayasa, Pangandaran, beberapa simpulan penting dapat diambil. Pertama, strategi pengembangan usaha memainkan peran krusial dalam mempertahankan keberlanjutan *home industry*. Melalui pendekatan yang terencana dan terstruktur, pelaku usaha mampu menghadapi tantangan yang mungkin muncul dan mengambil langkah-langkah proaktif untuk meningkatkan kinerja usaha mereka. Kedua, diversifikasi produk dan pemasaran menjadi kunci dalam mengurangi risiko dan meningkatkan daya saing. Dengan menghadirkan berbagai produk yang berkualitas dan sesuai dengan permintaan pasar, *home industry* dapat menjangkau segmen yang lebih luas. Pemanfaatan *platform* daring dan jejaring sosial juga membantu memperluas jangkauan pasar, menjadikan pemasaran lebih efektif dan efisien. Ketiga, kolaborasi dan kemitraan lokal memiliki dampak positif dalam pengembangan usaha. Melalui kerjasama dengan lembaga pemerintah, komunitas, dan lembaga pendidikan, *home industry* dapat memperoleh akses ke sumber daya, pelatihan, dan modal tambahan yang mendukung pertumbuhan usaha mereka. Keempat, penerapan prinsip-prinsip keberlanjutan dalam produksi dan operasi menjadi nilai tambah yang signifikan.

*Home industry* di Desa Kertayasa dapat memanfaatkan sumber daya alam secara bijak, mengurangi limbah, dan menjaga keseimbangan ekosistem lokal. Ini bukan hanya memberikan manfaat lingkungan, tetapi juga meningkatkan citra dan daya tarik usaha di mata konsumen yang peduli lingkungan. Kelima, pendidikan dan peningkatan kapasitas memiliki peran penting dalam mengembangkan keterampilan pelaku usaha.

Simpulan akhir adalah bahwa melalui implementasi strategi pengembangan usaha yang berfokus pada diversifikasi, pemasaran cerdas, kolaborasi, keberlanjutan, dan pendidikan, *home industry* di Desa Kertayasa, Pangandaran, dapat mencapai kinerja yang lebih baik dalam mempertahankan keberlanjutan usaha mereka. Dengan tetap beradaptasi dan berinovasi, mereka dapat menjadi motor pertumbuhan ekonomi lokal yang berkelanjutan dan memberikan manfaat positif bagi komunitas serta lingkungan sekitar.

#### 5. DAFTAR PUSTAKA

Agustina, R., Suprianto, D. and Rosalin, S. (2019) 'Pelatihan Internet dan Program Microsoft

- Office untuk membantu administrasi di Kelurahan Merjosari Kecamatan Lowokwaru Kota Malang', *Kumawula: Jurnal Pengabdian Kepada Masyarakat*, 2(2), pp. 129–144.
- Harminingtyas, R. (2013) 'Analisis Fungsi Kemasan Produk Melalui Model View dan Pengaruhnya Terhadap Keputusan Pembelian Konsumen Pada Produk Rokok Kretek Merek Dji Sam Soe di Kota Semarang', *Jurnal STIE Semarang*, 5(2), pp. 1–18.
- Nuhung, R. (2012). Tantangan, Masalah dan Solusi UMKM.
- Mukhtar S, Nurif M. 2015. Peranan packaging dalam meningkatkan hasil produksi terhadap konsumen. *Jurnal Sosial Humaniora*. 8(2): 181–191.
- Purnomo, N. C., Ardana, I. and Handoko, C. T. (2013) 'Perancangan Kemasan dan Media Promosi Kue Gandjelrel Khas Kota Semarang', *Jurnal DKV Adiwarna*, 1(2), p. 7.
- Wibowo DH, Arifin Z, Sunarti. 2015. Analisis strategi pemasaran untuk meningkatkan daya saing umkm (Studi pada Batik Diajeng Solo). *Jurnal Administrasi Bisnis*. 9(1): 59– 66.
- Zuhri, S. (2013). Analisis Pengembangan Usaha Kecil home Industri Sangkar Ayam Dalam Rangka Pengentasan Kemiskinan. *Manajemen Dan Akuntansi*, 2(3), 46–65.