

Peningkatan Sumber Daya Manusia UMKM Bakso Malang Barokah dengan Metode Edukasi Instruksional

Priscilla Natalie Nurtanio*, Michelle Intan Handa, Ni Luh Putu Widya Sari, Pieter Realino, Temmy Sugiarto, Kezia Valerie Daniella, Yohana Joevanca Kurniawan, Irene Aurelia, Howard TheHouw Koswara, Ayomi Sasmito*

Sekolah Bisnis dan Ekonomi Universitas Prasetya Mulya
BSD City Kavling Edutown I.1, Jl. BSD Raya Utama, BSD City, Tangerang 15339, Indonesia

ARTICLE INFO

ABSTRACT

Keywords:

Community Development
2024, community
empowerment, brand
redesign.

Kata Kunci:

Community Development,
Desa Ekonomi Kreatif,
Pariwisata Berkelanjutan.

Problems faced by MSME may vary in operations, marketing, strategy, or finance aspects. However, the root cause of these problems lies in the quality of the human resources as the key executors. Without proper education, it is difficult for MSME to improve and sustain the market. This issue is evident in the case of Bakso Malang Barokah, a high potential business run by housewives that is restrained by limited human resources. The problem will be addressed by implementing intensive training for housewives' entrepreneurs. A structural hierarchy will also be made specifically for Bakso Malang Barokah, weighted by the Key Performance Indicator (KPI) BMB framework using the Analytic Hierarchy Process (AHP) method. These efforts aim to ensure that business decisions made by the partners are more structured and well-directed. MSME mentoring is carried out comprehensively and uses instructional education methods with the aim of developing human resources that focus on the sustainability of Bakso Malang Barokah MSMEs. The instructional methods employed include demonstration methods and tutorial methods. Overall, the implementation of the BMB work program is successful because it has achieved the goals and provided a positive impact.

Corresponding author:

Priscilla N. Nurtanio
priscilla.nurtanio@student.pra
setiyamulya.ac.id

SARI PATI

Permasalahan yang dihadapi UMKM dapat bervariasi, mencakup aspek operasional, pemasaran, strategi, maupun keuangan. Namun, akar permasalahan tersebut terletak pada kualitas sumber daya manusia sebagai pelaksana utama. Tanpa pendidikan yang memadai, UMKM akan sulit untuk berkembang dan bertahan di pasar. Kondisi ini terlihat jelas pada kasus Bakso Malang Barokah, sebuah usaha berpotensi tinggi yang dijalankan oleh para ibu rumah tangga namun terkendala oleh keterbatasan sumber daya manusia. Permasalahan ini akan diatasi melalui pelaksanaan pelatihan intensif bagi para pelaku usaha ibu rumah tangga. Selain itu, akan disusun hierarki struktural khusus untuk Bakso Malang Barokah yang didasarkan pada kerangka Key Performance Indicator (KPI) BMB dengan menggunakan metode Analytic Hierarchy Process (AHP). Upaya-upaya ini bertujuan untuk memastikan bahwa keputusan bisnis yang diambil oleh para mitra menjadi lebih terstruktur dan terarah. Pendampingan UMKM dilakukan secara komprehensif menggunakan metode pendidikan instruksional, dengan tujuan mengembangkan sumber daya manusia yang berfokus pada keberlanjutan usaha Bakso Malang Barokah. Metode instruksional yang diterapkan meliputi metode demonstrasi dan metode tutorial. Secara keseluruhan, pelaksanaan program kerja BMB dinilai berhasil karena telah mencapai tujuan yang ditetapkan serta memberikan dampak positif.

Copyright © 2026 by
Authors, Published by JPMK.
This is an open access article
under the CC BY-SA License



PENDAHULUAN

Salah satu faktor dari perkembangan ekonomi Indonesia adalah kontribusi dari Usaha Mikro, Kecil, dan Menengah (UMKM). Faktanya, Kementerian Keuangan menyatakan bahwa UMKM di Indonesia berhasil berkontribusi sebesar 61,07% atau RP 8.573,89 triliun terhadap produk domestik bruto (PDB). Hal inilah yang menunjukkan bahwa UMKM memerlukan perhatian sehingga dapat berkembang lebih signifikan kedepannya. Disisi lain, UMKM adalah jalan keluar bagi permasalahan ekonomi masyarakat kelas kecil dan menengah (Kwa, 2021). Namun, perlu disadari bahwa seiring dengan perkembangan UMKM maka persaingan antar segmen usaha juga akan semakin ketat.

Menyadari kondisi tersebut, kelompok KUM 082 berkontribusi untuk membantu sebuah UMKM bernama Bakso Malang Barokah (BMB) yang terletak di Desa Pagedangan. BMB merupakan usaha yang didirikan pada bulan Oktober 2024 oleh beberapa ibu rumah tangga di Desa Pagedangan sebagai upaya untuk menambah pemasukan dan sarana pengembangan bakat. Beberapa pendampingan terhadap BMB telah dilaksanakan dan diperoleh bahwa BMB menghadapi beberapa masalah dalam menetapkan sistem kerja yang terintegrasi. Salah satu permasalahan utama BMB adalah manajemen sumber daya manusia atau karyawan yang masih belum terencana atau dibahas sebelumnya.

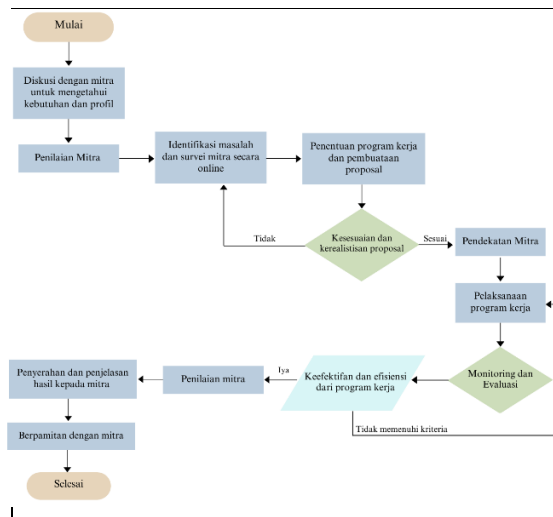
Agar BMB dapat bersaing dan bertahan dalam jangka panjang, beberapa inovasi perlu dilakukan. Para pemilik bisnis perlu berpikir lebih kritis sebagai upaya pembentukan inovasi-inovasi baru. Inovasi dapat menggerakkan sebuah bisnis sehingga siap dalam menghadapi tantangan untuk memperoleh profitabilitas (Yuliani, 2022). Para pembisnis juga perlu melihat dasar atau otak dari munculnya sebuah inovasi yakni para sumber daya manusia. Karyawan yang terampil dalam pekerjaannya dan memiliki pengetahuan tinggi dapat berkontribusi besar terhadap kesuksesan sebuah bisnis (Perdana, 2023). Hal ini mencerminkan kunci permasalahan yang dialami oleh BMB, yakni peningkatan keterampilan dari para karyawan.

Oleh karena itu, kelompok KUM 082 berupaya untuk melakukan beberapa program kerja yang dapat membantu BMB dengan mengutamakan keberlanjutan. Program kerja meliputi perbaikan sistem operasional sehingga lebih terintegrasi, sistem *Point of Sale* yang dibuat lebih efisien, pembuatan maskot dari BMB, pengembangan strategi-strategi pemasaran, perbaikan manajemen para karyawan, dan hingga beberapa pelatihan untuk para karyawan. Seluruh program kerja tidak akan dilaksanakan semata-mata memberikan hasil ataupun luaran, melainkan kelompok KUM 082 akan menjelaskan hasil kepada karyawan dalam bentuk demonstrasi dan buku panduan sehingga dapat terus kedepannya dikembangkan dan dipergunakan oleh mitra.

Terlepas dari itu, pelatihan yang dilakukan oleh kelompok KUM 082 adalah sebagai upaya untuk mewujudkan Tujuan Pembangunan Berkelanjutan yang keempat yakni kualitas pendidikan. Dalam kondisi persaingan global ini, kunci untuk memiliki generasi penerus yang kompeten dan daya saing kuat adalah kualitas Pendidikan (Juita, 2024).

PELAKSAAAN DAN METODE

Dalam upaya untuk membantu BMB dengan beberapa program yang telah disiapkan. Tahap pertama yang dilakukan adalah observasi dan pendamping secara berkala. Istilah observasi dapat diartikan sebagai kegiatan memperhatikan secara akurat sebuah fenomena dan menganalisis hubungan antar aspek dari fenomena tersebut (Adhandayani, 2020). Metode observasi ini dilaksanakan dengan tujuan untuk memperoleh aspek atau permasalahan BMB yang kedepannya perlu dilakukan pendampingan.



Gambar 1. Struktur Hierarki Terbobot KPI BMB

Alur proses pendampingan secara garis besar dapat dilihat pada Gambar 1. Pendampingan akan dilakukan secara berkala dengan desain instruksional yakni segala kegiatan yang dilakukan oleh pembina sebagai upaya agar para peserta paham akan materi yang diberikan (Aida, 2023). Dalam kasus pendampingan BMB ini desain instruksional yang diimplementasikan adalah metode demonstrasi dan tutorial. Dalam metode demonstrasi anggota kelompok KUM 082 akan berupaya untuk memberikan contoh dan mengajarkan inovasi-inovasi ataupun program kerja yang telah berhasil dikerjakan kepada para karyawan. Sebagai contoh, pelatihan *microsoft excel* yang dilakukan untuk membantu pencatatan keuangan mitra yang dilaksanakan pada Balai Warga RW02 BPA tanggal 11 Januari 2025 dan dihadiri oleh para ibu rumah tangga pemilik UMKM di wilayah pagedangan. Selain itu, demonstrasi diterapkan dalam mengajarkan cara penggunaan sistem *Point of Sale* yang telah diperbaiki oleh kelompok dengan menambahkan sistem kode *barcode*. Di samping itu, metode tutorial juga disediakan dan dirancang secara tertulis, yakni dalam bentuk buku panduan. Metode ini dilaksanakan dengan tujuan agar mitra dapat membaca kembali disaat masa pendampingan berakhir. Buku panduan akan melampirkan berbagai penjelasan dengan gambar ilustrasi visual yang akan membuat para karyawan lebih mudah mengerti.

Selanjutnya, dalam upaya lebih intensif memecahkan kunci permasalahan, akan dibuatkan struktur hierarki AHP terbobot dari *Key Performance Indicator* (KPI) BMB. Penentuan bobot dari setiap KPI berdasar pada hasil wawancara bersama para pembuat keputusan dari BMB. Hasil wawancara kemudian akan dikalkulasikan dengan metode *Analytical Hierarchy Process* (AHP) yang membantu pemecahan masalah kompleks dengan menyusun sebuah hierarki, memberi nilai subjektif terkait pentingnya setiap variabel secara relatif, dan menentukan variabel mana yang memiliki prioritas tertinggi guna mempengaruhi hasil pada situasi tersebut (Parhusip, 2019).

HASIL DAN PEMBAHASAN

Dari hasil observasi yang telah dilakukan terhadap BMB diperoleh hasil dalam bentuk analisis *SWOT* pada Tabel 1.

Tabel 1. Analisis SWOT

Indikator	Penjelasan
Kekuatan	•Menawarkan bakso siap santap dan <i>frozen</i> untuk memenuhi kebutuhan konsumen. •Variasi kuah yang membedakan dari kompetitor. •Identitas brand yang lebih kuat sebagai usaha yang menyajikan makanan tradisional dan didirikan oleh komunitas ibu rumah tangga.
Kelemahan	•Tutup jam 5 sore, mengurangi potensi pendapatan.
n	•Keterbatasan admin khusus menyebabkan keterbatasan promosi secara daring. •Masih di dalam proses untuk pengembangan menuju <i>marketplace online</i>.

Peluang	•Target ibu rumah tangga mencari makanan praktis berkualitas dengan strategi pemasaran yang lebih efektif. •Konten tentang manfaat kesehatan dapat meningkatkan jangkauan tanpa biaya tambahan. •Ekspansi produk <i>frozen</i> BMB ke retailer lokal.
Ancaman	•Persaingan yang kuat dari bisnis kuliner lainnya. •Konsumen merasa harga produk frozen lebih mahal dibandingkan tukang sayur, berarti konsumen memiliki sensitivitas harga yang tinggi. •Keterbatasan waktu anggota ibu rumah tangga membuat jadwal operasional kurang stabil.

Hasil dari analisis SWOT pada Tabel 1 akan digunakan untuk penyesuaian program kerja yang akan dilaksanakan seiring dengan pendampingan dilakukan. Dari analisis tersebut, dapat dikatakan bahwa BMB memiliki potensi besar untuk berkembang dengan memanfaatkan kekuatan dan peluang yang ada, seperti dukungan komunitas dan kapabilitas dalam memproduksi produk siap masak. Namun, perlu dilakukan perbaikan pada kelemahan internal, seperti pengelolaan keuangan yang lebih efektif dan peningkatan branding, serta strategi untuk menghadapi ancaman eksternal, termasuk persaingan ketat dan sensitivitas harga di pasar. Untuk mengobservasi lebih intensif kondisi bisnis dari BMB dilakukan analisis *Business Model Canvas* (BMC) yang dituangkan pada Tabel 2.

Tabel 2. Analisis BMC

Elemen	Penjelasan
Key Partners	•Yayasan Baitul Maal (BRI) •Platform Pengantaran seperti GrabMart dan GoFood •Reseller Lokal
Key Activities	•Produksi bakso dan tahu bakso untuk penjualan langsung dan frozen •Pengelolaan operasional kedai, termasuk layanan pelanggan dan pencatatan penjualan •Promosi melalui media sosial dan kolaborasi dengan reseller •Manajemen stok dan persediaan produk frozen
Key Resources	•Anggota komunitas IRT yang terlibat dalam produksi dan operasional •Freezer untuk menyimpan produk frozen •Peralatan kedai dan bahan baku seperti daging segar •Perangkat media sosial •Menyediakan bakso Malang dengan pilihan kuah unik seperti tom yum
Value Proposition	•Produk frozen yang praktis dan tanpa bumbu, memudahkan konsumen untuk memasak di rumah. •Kualitas bahan baku tinggi dengan lebih banyak kandungan daging
Customer Relationships	•Hubungan personal dengan komunitas lokal •Interaksi/engagement melalui media sosial
Channels	•Kedai fisik di Pujasera untuk penjualan langsung •Platform pengantaran online (GrabMart, GoFood) •Media Sosial (Instagram, Tiktok)
Customer Segments	•Ibu rumah tangga yang mencari makanan praktis dengan produk frozen •Konsumen lokal yang ingin menikmati bakso Malang langsung di kedai. •Pelanggan online melalui platform seperti GrabMart dan GoFood
Cost Structure	•Biaya bahan baku (daging, bumbu, bahan tambahan) •Biaya operasional kedai (sewa, listrik, perawatan)

	•Pemeliharaan (atau pembelian) freezer untuk produk frozen •Biaya pemasaran, termasuk promosi diskon untuk reseller dan pemasaran media social •Upah anggota yang bekerja dalam produksi dan operasional kedai
Revenue	•Penjualan bakso di kedai
Streams	•Penjualan produk frozen (paket isi 15, 25 bakso) •Potensi peningkatan pendapatan: penjualan online melalui GrabMart, GoFood, dll.

Dapat dikatakan bahwa BMB memiliki proposisi nilai yang unik melalui produk bakso Malang dengan pilihan kuah tom yum dan produk frozen yang praktis, yang ditujukan untuk ibu rumah tangga dan konsumen lokal. Saat ini, penjualan terutama dilakukan melalui kedai fisik di Pujasera, namun terdapat upaya untuk menjangkau pasar yang lebih luas melalui platform online seperti GrabMart dan GoFood. Hubungan erat dengan komunitas lokal melalui Komunitas Wanita Tani (KWT) memberikan akses kepada ibu-ibu yang dapat berperan sebagai reseller yang ingin menambah penghasilan mereka. Didukung oleh Yayasan Baitomal dan reseller lokal, bisnis ini memiliki sistem operasional dan distribusi yang stabil, dengan fokus biaya pada bahan baku berkualitas dan operasional kedai. Tantangan yang dihadapi termasuk manajemen stok produk frozen yang terbatas serta pengelolaan media sosial yang masih memerlukan perhatian untuk memperkuat branding.

Setelah melakukan observasi secara menyeluruh dari BMB dan wawancara dengan para pendiri mitra, dengan pendekatan perspektif dalam *Human Resources Scorecard* (Darmaji, 2016), telah dibuat sepuluh *Key Performance Indicator* beserta kode pada tabel 3. Sebelumnya, BMB belum memiliki KPI dan tidak melakukan manajemen sumber daya manusia secara berkala.

Tabel 3. *Key Performance Indicator* BMB

Perspektif	Kode	Key Performance Indicator	Kode KPI
Finansial	F	Peningkatan Produktivitas	FO1
		Peminimalan Pengeluaran Biaya	FO2
		Peningkatan Kesejahteraan Karyawan	FO3
Pelanggan Kedai	K	Peningkatan Tanggung Jawab Karyawan	KO1
		Peningkatan Loyalitas Karyawan	KO2
		Peningkatan Efektifitas Karyawan	KO3
Proses Bisnis Internal	I	Peningkatan Komunikasi Karyawan	IO1
		Peningkatan Konsistensi Karyawan	IO2
Pertumbuhan dan Pembelajaran	PP	Peningkatan Pengetahuan Karyawan	PP01
		Peningkatan Kemampuan Karyawan	PP02

Sesudah KPI diperoleh dari setiap perspektif, dilakukan penentuan skala persepsi dari setiap kode KPI dengan dasar hasil wawancara sebelumnya. Dengan mengacu pada metode AHP, terdapat input dasar dalam bentuk skala persepsi (Saryatmo, 2015). Batasan skala adalah antara 1 sampai 9 dengan perincian pada tabel 4.

Tabel 4. Skala Persepsi

Tingkat Kepentingan	Definisi	Keterangan
1	Sama Kepentingannya	Dalam kedua elemen memiliki pengaruh yang sama
3	Sedikit Lebih Penting	Penilaian dan pengalaman sangat memihak ke satu elemen dibanding dengan elemen pasangannya
5	Lebih Penting	Satu elemen sangat disukai dan secara praktis dominasinya sangat nyata. Dibandingkan dengan elemen pasangannya

7	Sangat Penting	Suatu elemen terbukti sangat disukai
9	Mutlak lebih penting	Satu elemen terbukti mutlak lebih disukai dibandingkan dengan elemen pasangannya pada keyakinan tertinggi
2,4,6,8	Nilai Tengah	Diberikan bila terdapat keraguan penilaian diantara dua tingkat kepentingan yang berdekatan.

Dengan menentukan skala persepsi, bobot dari masing-masing perspektif maupun elemen dalam perspektif dapat dikalkulasikan.

Tabel 5. Skala Prioritas Perspektif Finansial

Kode KPI	Priority	Weighted Sum Vector
F01	0.0667	0.2
F02	0.4667	1.4
F03	0.4667	1.4

Berdasarkan data pada Tabel 5, dapat dikatakan bahwa skala kepentingan dalam perspektif finansial memiliki nominal yang sama, yakni antara meminimalan pengeluaran biaya dan peningkatan kesejahteraan. Namun, untuk peningkatan produktivitas memiliki prioritas terendah. Hal ini dapat dilatarbelakangi oleh kondisi mitra yang masih baru dan didirikan oleh perkumpulan ibu rumah tangga sehingga prioritas utama adalah pengeluaran dan kesejahteraan bersama.

Tabel 6. Skala Prioritas Perspektif Pelanggan Kedai

Kode KPI	Priority	Weighted Sum Vector
K01	0.7288	2.7369
K02	0.0550	0.1669
K03	0.2162	0.7052

Berbeda dengan perspektif finansial, skala prioritas pada perspektif pelanggan kedai lebih bervariasi. Sesuai Tabel 6, prioritas utama dalam perspektif pelanggan kedai adalah tanggung jawab dari para karyawan. Bagi BMB, karyawan yang bertanggung jawab maka sudah pasti akan memiliki loyalitas (K02), hal inilah yang membuat K02 memiliki prioritas terendah.

Tabel 7. Skala Prioritas Perspektif Proses Bisnis Internal

Kode KPI	Priority	Weighted Sum Vector
I01	0.2500	0.5000
I02	0.7500	1.5000

Dalam perspektif proses bisnis internal BMB, berdasarkan Tabel 7, prioritas utama adalah peningkatan konsistensi karyawan. Hal ini terefleksikan dalam kondisi kedai yang masih terkadang tutup karena karyawan yang ijin tidak hadir.

Tabel 8. Skala Prioritas Perspektif Pertumbuhan dan Pembelajaran

Kode KPI	Priority	Weighted Sum Vector
PP01	0.5000	1.0000
PP02	0.5000	1.0000

Berdasarkan Tabel 8, skala prioritas KPI perspektif pertumbuhan dan pembelajaran dapat dikatakan setara. Peningkatan pengetahuan karyawan dengan peningkatan kemampuan karyawan dianggap memiliki prioritas yang

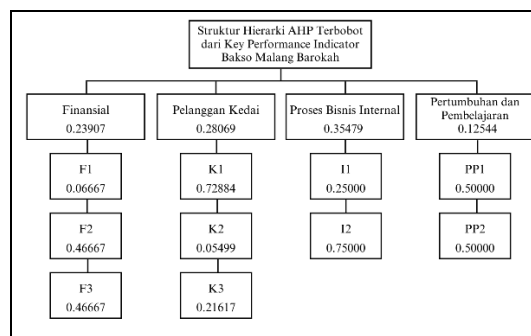
sama dan perlu berkembang secara bersamaan. Dalam pandangan para pemilik BMB, seseorang yang memiliki pengetahuan tinggi, maka kemampuannya juga akan secara beriringan berkembang.

Tabel 9. Skala Prioritas KPI

Perspektif	Priority	Weighted Sum Vector
Finansial	0.2391	3.4813
Pelanggan Kedai	0.2807	3.3611
Proses Bisnis Internal	0.3548	3.2319
Pertumbuhan dan Pembelajaran	0.1254	1.8808

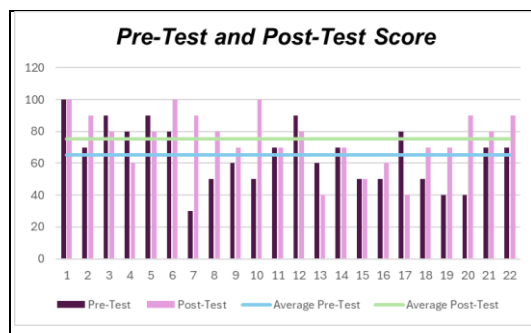
Secara garis besar, skala prioritas antar perspektif KPI tidak memiliki perbedaan yang signifikan. Bila dipertimbangkan secara presentase prioritas dapat dikatakan bahwa proses bisnis internal memiliki prioritas tertinggi. Hal ini menunjukkan bahwa perlu fokus lebih dalam manajemen bisnis dari BMB. Namun, dari *weighted sum vector* prioritas utama adalah dari aspek finansial. Kondisi ini dapat terjadi karena terdapat penilaian bahwa perspektif finansial mutlak lebih penting daripada proses bisnis internal. Penilaian tersebut berdasar pada kondisi bisnis yang masih baru dan memiliki keinginan lebih dalam memperoleh keuntungan.

Setelah melakukan perhitungan terbobot antar perspektif maupun antar KPI dalam perspektif dapat dibuat struktur hierarki terbobot dari KPI BMB pada gambar 2. Struktur ini harapannya akan dapat membantu BMB dalam membuat keputusan-keputusan bisnis kedepannya.



Gambar 2. Struktur Hierarki Terbobot KPI BMB

Sebagai bentuk praktik utama dari bantuan permasalahan BMB, yakni peningkatan keterampilan dari para karyawan, pelatihan dilaksanakan oleh KUM 082 dengan kolaborasi dengan beberapa kelompok lainnya. Pelatihan mengangkat tema “Pengelolaan Keuangan Efektif untuk Ibu Rumah Tangga Berwirausaha”, berhasil mengundang 22 ibu rumah tangga pagedangan, dan mengundang salah satu *faculty member* Universitas Prasetya Mulya sebagai pembawa materi. Fokus utama dalam pelatihan adalah menjelaskan pentingnya pembuatan laporan keuangan dalam menjalankan sebuah bisnis, tantangan utama yang umumnya dialami oleh ibu rumah tangga berbisnis, menjelaskan elemen-elemen penting dari sebuah laporan keuangan, dan dampak positif yang dapat diperoleh dari pencatatan laporan keuangan secara rutin terhadap keberlangsungan bisnis.



Gambar 3. Perbandingan Nilai *Pre-Test* dan *Post-Test* Pelatihan

Sebagai skala ukur dari pengaruh pelatihan terhadap para ibu rumah tangga pagedangan, *pre-test* dan *post-test* dilaksanakan dan hasilnya terdapat pada gambar 3. Dapat terlihat bahwa jumlah peserta yang berhasil memperoleh nilai 100 atau sempurna meningkat dari awalnya satu menjadi tiga orang. Dalam konteks jangkauan, nilai *post-test* memiliki jangkauan (40-100) yang lebih kecil bila dibandingkan dengan *pre-test* (30-100). Selain itu, rata-rata nilai mengalami kenaikan 15.28% dari *pre-test* sebesar 65.45 menjadi 75.45 pada rata-rata *post-test*. Indikasi ini menunjukkan bahwa para peserta menyimak materi dengan baik selama pelatihan berlangsung. Lebih lanjut lagi, KUM 082 tidak hanya fokus pada permasalahan sumber daya manusia dari BMB, melainkan juga memperhatikan segala permasalahan lainnya dari BMB. Kelompok KUM 082 melaksanakan program kerja selama masa pendampingan dengan metode demonstrasi dan pembuatan buku panduan (tutorial), secara rekapitulasi dapat dilihat pada Tabel 10.

Tabel 10. Rekapitulasi Program Kerja

Prioritas Masalah	Kondisi Sebelum	Alternatif Solusi	Luaran
Manajemen Strategi	Belum terdapat <i>company profile</i> yang dapat dikenalkan ke pasar secara umum.	Pembuatan <i>company profile</i> berisikan cover dan logo, sejarah dan latar belakang berdirinya BMB, visi dan misi, deskripsi serta keunggulan produk, struktur organisasi, serta lokasi dan nomor kontak.	<i>Company profile</i> secara digital dan tercetak.
	Belum terdaftar dalam <i>google business</i> dan belum memiliki NIB/P-IRT/sertifikasi halal.	Pembuatan akun <i>google business</i> , pembuatan buku panduan NIB, dan bantuan pengajuan sertifikasi halal.	Dokumen keperluan sertifikasi halal, akun <i>google business</i> , dan buku panduan alur pemrosesan NIB.
Manajemen Pemasaran	Produk terbatas pada jenis tertentu dan kurang mengikuti tren pasar.	Survei preferensi pasar secara tertulis kepada pelanggan BMB untuk mengembangkan variasi produk baru.	Dokumen hasil analisis survei serta rekomendasi untuk BMB kedepannya.

	Foto produk yang kurang menarik dan deskripsi kurang informatif di platform digital.	Peningkatan kualitas foto produk untuk GoFood, GrabFood, dan katalog menu.	Foto produk beserta katalog baru.
	<i>Branding</i> yang kurang konsisten dan tidak memiliki panduan.	Pembuatan <i>Brand Guideline Mascot</i> (Si Bembu), perencanaan dan penggunaan fitur promosi organik pada media sosial BMB.	<i>Content Planning</i> , <i>Brand Guideline Mascot</i> , dan <i>Content Template</i> untuk BMB.
Manajemen Keuangan	Anggota BMB yang masih kesulitan untuk menggunakan <i>aplikasir</i> (sebuah aplikasi pencatatan pembelian digital dengan alat sistem).	Pembuatan <i>barcode</i> untuk mempermudah penggunaan <i>aplikasir</i> sesuai dengan menu yang dimiliki BMB.	Sistem <i>barcode</i> dan buku panduan penggunaan system <i>aplikasir</i> .
Manajemen Produksi dan Operasional	Kebergantungan proses produksi terhadap kepala produksi BMB.	Penyusunan SOP tertulis yang mencakup perincian tahapan operasional BMB.	Booklet SOP yang komprehensif dan mudah dipahami.
Manajemen Sumber Daya Manusia	Struktur bisnis yang belum tercatat secara jelas.	Pembuatan organigram beserta <i>jobdesc</i> jelas dari setiap karyawan.	Organigram beserta <i>jobdesc</i> setiap posisi.

Dengan kontribusi dan antusias tinggi yang diberikan oleh pihak BMB, seluruh program kerja dapat terlaksanakan dengan baik. Komunikasi terjalin dengan baik sehingga program kerja juga dapat disesuaikan dengan keinginan dan kebutuhan pihak BMB. Adapula harapan dari pihak mitra agar program kerja yang telah dijalankan ataupun dibuat dapat bersifat keberlanjutan, dengan kata lain walaupun masa pendampingan berakhir segala luaran masih dapat digunakan oleh mitra. Harapan inilah yang juga menjadi dorongan kelompok KUM o82 untuk menggunakan sistem instruksional tutorial secara tertulis, yakni berupa buku pendoman.



Gambar 4. Sampul Buku Panduan BMB

Melalui pembuatan buku pedoman dari sebuah program, maka akan lebih mudah seseorang untuk mencoba mempelajarinya kembali. Selain itu, bila BMB ingin melakukan pengembangan ataupun pembaharuan dalam aspek manajemennya, maka akan ada sebuah pedoman yang dapat menjadi contoh. Dengan kata lain, program kerja yang dibuat diusahakan untuk dapat bersifat keberlanjutan.

PENUTUP

Simpulan

Berdasarkan pada hasil observasi berkala yang dilakukan pada UMKM Bakso Malang Barokah (BMB) diperoleh bahwa BMB memiliki potensi tinggi untuk berkembang kedepannya dan memiliki permasalahan yang bertitikan pada internal bisnis. Potensi tersebut dapat terceminkan dalam nilai unik dari variasi produk yang dimiliki BMB, komunitas yang diikuti sehingga dapat menjadi potensi pemasaran, ataupun adanya upaya pemilik untuk terus mengembangkan BMB. Terkait dengan permasalahan dari BMB yang berpusat pada internal bisnis, hal ini terceminkan pada skala prioritas KPI BMB yang memiliki prioritas tertinggi untuk perspektif proses bisnis internal. Nantinya, dengan sudah adanya skala prioritas KPI BMB segala keputusan bisnis dapat lebih terorganisir dalam perihal sumber daya manusia ataupun bisnis secara keseluruhan.

Berbagai pelatihan maupun program kerja telah dilaksanakan untuk membantu BMB dan mendapatkan respon yang positif dari pihak mitra. Tidak ada kendala signifikan yang dialami oleh kelompok KUMo82 selama masa pendampingan berlangsung. Dengan melakukan pendampingan secara intruksional demonstrasi, mitra dapat merasa lebih didampingi secara langsung. Selain itu, metode pendampingan dilengkapi dengan pembuatan buku panduan agar seluruh bantuan ataupun program kerja dapat bersifat keberlanjutan.

Saran

Berdasarkan hasil pendampingan yang dilakukan terhadap Bakso Malang Barokah (BMB), hasil keseluruhan menunjukkan bahwa BMB memiliki potensi besar untuk berkembang. Harapannya BMB dapat konsisten untuk mempertahankan dan menjalankan program kerja yang telah kelompok KUM o82 berikan, mulai dari aset sosial media, penggunaan maskot Si Bembi dalam berbagai bazaar BMB kedepannya, melakukan pencatatan keuangan yang teratur sesuai dengan kerangka yang telah disiapkan, dan terus memperbarui buku-buku panduan yang telah dibuat sesuai dengan perkembangan.

Bagi para pihak yang kedepannya memiliki rencana untuk membantu UMKM sekitar, disarankan untuk juga fokus dalam melakukan pelatihan. Pelatihan dapat dilaksanakan secara rutin bagi para pemilik bisnis yang membutuhkan. Pelatihan dapat berupa cara mempromosikan sebuah produk, cara membuat bisnis memiliki *selling point*, ataupun beragam pelatihan yang dapat membantu mitra-mitra berkembang. Harapannya dengan mengadakan pelatihan yang lebih sering, para pemilik UMKM dapat lebih teredukasi dan berkembang secara lebih independen.

Begitupun bagi para ibu-ibu rumah tangga wilayah pagedangan yang menjalankan bisnis agar kedepannya lebih rutin mengikuti pelatihan, pengikuti perkembangan digitalisasi yang terjadi, dan berusaha untuk lebih terbuka terhadap beberapa teknologi baru.

DAFTAR PUSTAKA

- Kwa, L. S. (2021). Tantangan dan Strategi UMKM Milik Keluarga (Bisnis Keluarga) Bidang Makanan dan Minuman dalam Menghadapi Kebijakan Pembatasan Sosial Berskala Besar selama Pandemi Virus Corona (Covid-19) di Indonesia. *Prosiding Seminar Nasional Ekonomi Dan Bisnis*, 1, 34–46.
- Sulastri. (2024). Peran penting UMKM Dalam Ancaman Isu Resesi. Website DJKN. <https://www.djkn.kemenkeu.go.id/kpkn-balikpapan/baca-artikel/15677/Peran-Penting-UMKM-dalam-Ancaman-Isu-Resesi.html>.
- Yuliani, Ramli A., dan Rakib M. (2022). Konsep Inovasi Usaha Untuk Meningkatkan Kinerja Usaha Mikro Kecil Dan Menengah. *SEMINAR NASIONAL DIES NATALIS UNM Ke-61 Memperkokoh Jiwa Wirausaha yang*

- Berkarakter, Kompetitif, dan Adaptif di Era Post Truth.* 4(1), 65-74. <https://ojs.unm.ac.id/semnasunm2022/article/view/41625>.
- Perdana, M. A. C., Baviga, R., Irvianti, L. S. D., Napisah, S., Adhikara, C. T., & Boari, Y. (2023). *MANAJEMEN UMKM (Mengelola SDM untuk meningkatkan produktifitas UMKM di Indonesia)*. PT. Sonpedia Publishing Indonesia.
- Aida, Z. (2023). Pengaruh Desain Instruksional Dan Metode Mengajar Terhadap Hasil Belajar Siswa (Studi Eksperimen Pada Kelompok Mata Pelajaran Prakarya Dan Kewirausahaan Man Pematangsiantar). *Journal Ability: Journal of Education and Social Analysis*, 4(1), 94–108. <https://pusdikra-publishing.com/index.php/jesa>.
- Juita, D. P., Priya., Azwardi, M., & Amra, A. (2024). Pentingnya Pengembangan Sumber Daya Manusia pada Lembaga Pendidikan. *Indo-MathEdu Intellectuals Journal*, 5 (3), 3068-3077. <http://doi.org/10.54373/imeij.v5i3.1243>.
- Perdana, M. A. C., Baviga, R., Irvianti, L. S. D., Napisah, S., Adhikara, C. T., & Boari, Y. (2023). *MANAJEMEN UMKM (Mengelola SDM untuk meningkatkan produktifitas UMKM di Indonesia)*. PT. Sonpedia Publishing Indonesia.
- Darmadji, K. (2016). *Implementasi KPI dan Perancangan Sistem e-KPI pada PT. XYZ*. Jurnal Tirta, 4(2).
- Saryatmo, M. A., Ahmad, & Kristian, I. E. (2017). *PENILAIAN KINERJA CUSTOMER RELATIONSHIP MANAGEMENT DALAM INDUSTRI PERBANKAN DENGAN MENGGUNAKAN METODE ANALYSIS HIERARCHY PROCESS (STUDI KASUS PADA BANK. XXX)*. Universitas Tarumagara, 3(2), 94-101.