

PENINGKATAN KUALITAS SUMBER DAYA MANUSIA PELAKU USAHA UMKM SOFABED DI DESA CIGUNUNGSARI

Nela Silvia , Asep Darojatul Romli, M.PD
Program Studi Manajemen Fakultas Ekonomi Bisnis
Universitas Buana Perjuangan

Mn19.nelasilvia@mhsbupkarawang.ac.id

asep.dj@ubpkarawang.ac.id

ABSTRAK

Di era persaingan dunia yang semakin pesat, bangsa Indonesia dituntut untuk dapat mencapai keunggulan menuju tingkat produktivitas nasional yang tinggi. Peranan UMKM yang sangat besar tersebut, memberikan penjabaran bahwa UMKM harus dapat ditingkatkan lebih baik lagi. UMKM akan mampu bertahan dan bersaing apabila mampu menerapkan *pengelolaan manajemen* secara baik. Pengelolaan manajemen secara umum mencakup bidang pemasaran, produksi, sumber daya manusia (SDM), dan keuangan. Kinerja merupakan perwujudan kerja yang dilakukan oleh karyawan atau organisasi, sehingga perlu diupayakan untuk meningkat kinerja factor-faktor yang mempengaruhi kompensasi ini diantaranya ialah kinerja. *Kualitas kinerja*, dan *motivasi kerja*. Jenis penelitian ini adalah penelitian Kualitatif dengan metode deskriptif analisis yaitu metode yang berusaha memaparkan secara sistematis materi-materi pembahasan yang berasal dari berbagai sumber untuk kemudian dianalisis guna memperoleh hasil sebagai kesimpulan. Analisis SWOT yang menguraikan melalui Analisis Matriks IFE (*Internal Factor Evaluation*) untuk menggunakan faktor-faktor internal seperti kelemahan dan kekuatan perusahaan, dan Analisis Matriks EFE (*Eksternal Factor Evaluation*) untuk menguraikan faktor-faktor eksternal seperti peluang dan ancaman yang ada pada perusahaan.

Kata kunci: *Pengelolaan manajemen, Kualitas kinerja, motivasi kerja.*

ABSTRACT

In the era of increasingly rapid world competition, the Indonesian people are required to be able to achieve excellence toward a high level of national productivity. The very large role of UMKM provides an explanation that UMKM must be improved even better. UMKM will be able to survive and compete if they are able to implement good management. Management management generally covers the fields of marketing, production, human resources and finance. Performance is the embodiment of work carried out by employees or organizations, so efforts need to be made to improve the performance of the factors that affect this compensation, including performance. Performance quality, and work motivation. This type of research is qualitative research with descriptive analysis method, which is a method that tries to systematically describe discussu materials from various sources to be analyzed in order to obtain result as conclusions. SWOT

analysis which describes through IFE Matrix Analisis (Internal Factor Evaluation) to use internal factors such as the company's weaknesses and strengths, and EFE Matrix Analisis (External Factor Evaluation) to describe external factors such as opportunities and threats that exist in the company.

Keywords : *Management, performance quality, work motivation.*

PENDAHULUAN

Di era persaingan dunia yang semakin pesat, bangsa Indonesia dituntut untuk dapat mencapai keunggulan menuju tingkat produktivitas nasional yang tinggi. Agar dapat memenangkan persaingan tersebut setiap masyarakat dituntut untuk bisa menguasai berbagai ilmu pengetahuan, teknologi (IPTEK) dan keterampilan serta keahlian profesional yang dibutuhkan untuk memacu peningkatan nilai tambah berbagai sektor industri dan pemerataan ekonomi secara berkelanjutan (Muhammad Abrori et al, 2020). . Sumber daya yang berkualitas antara lain ditunjukkan oleh kinerja dan produktivitas yang tinggi. Kinerja seseorang berkaitan dengan kualitas perilaku yang berorientasi pada tugas dan pekerjaan. Demikian halnya dengan kinerja guru yang mana kinerja guru ini dapat dilihat dari dua sudut administrasi dan pengembangan profesi. Kinerja merupakan perwujudan kerja yang dilakukan oleh karyawan atau organisasi, sehingga perlu diupayakan untuk meningkat kinerja factor-faktor yang mempengaruhi kompensasi ini diantaranya ialah kinerja. Kualitas kinerja, dan motivasi kerja.

Peranan UMKM yang sangat besar tersebut, memberikan penjabaran bahwa UMKM harus dapat ditingkatkan lebih baik lagi. UMKM akan mampu bertahan dan bersaing apabila mampu menerapkan pengelolaan manajemen secara baik. Pengelolaan manajemen secara umum mencakup bidang pemasaran, produksi, sumber daya manusia (SDM), dan keuangan. Konsep dan perancangan tertentu di tingkat strategi merupakan faktor kunci keberhasilan. Analisis mengenai pasar, pelanggan dan produk merupakan suatu hal yang sangat penting dalam dunia yang kompleks (Dimas Hendika Wibowo et al, 2015). Kualitas sumber daya manusia akan mempengaruhi kualitas suatu UMKM dalam hal persaingan pasar antar pelaku usaha dari segi pemasaran, kreatifitas, kualitas produk.

UMKM Sofabed Milik Bapak H.Oding berdiri sejak tahun 2019 dan merupakan usaha yang bergerak di bidang *furniture* atau meubeul yaitu memproduksi jenis *sofabed*

atau sofa. Lokasi produksinya berada di Jl. Cidoro Desa Cigunungsari Kecamatan

Tegalwaru, saat ini sistem pemasaran *sofabed* ini hanya melalui pesanan dari agen, toko atau lapak, yang artinya usaha *Sofabed* ini tidak menjual produknya langsung kepada *customer*, sedangkan desain produknya sendiri bisa sesuai *request* dari pembeli, bahan-bahan yang digunakan dalam pembuatan *sofabed* ini antara lain adalah rangka yang terbuat dari kayu pallet madura, busa dari inoac dan lapisan luar sofa dari kain *leather extreme*.

Metode

Jenis penelitian ini adalah penelitian Kualitatif dengan metode deskriptif analisis yaitu metode yang berusaha memaparkan secara sistematis materi-materi pembahasan yang berasal dari berbagai sumber untuk kemudian dianalisis guna memperoleh hasil sebagai kesimpulan. Penelitian kualitatif berarti proses ekspolrasi dan memahami makna perilaku individu ataupun kelompok.

Pelaksanaan Kegiatan KKN

Waktu pelaksanaan KKN dimulai tanggal 01 Juli sampai 31 Juli 2022. Tempat pelaksanaan KKN dilakukan di Desa Cigunungsari, pada pelaku usaha UMKM Sofabed.

Penelitian yang dilakukan beberapa sesi antarlain sebagai berikut :

- Sesi 1 : Analisis permasalahan pelaku usaha

Pada tahap ini, dilakukan analisa permasalahan pelaku usaha. Analisa dilakukan dengan cara wawancara secara langsung kepada pelaku usaha. Secara rinci permasalahan pelaku usaha di lokasi KKN dijelaskan sebagai berikut:

- (1) Kesulitan dalam mencari SDM yang berkualitas,
- (2) Proses penerimaan SDM yang dianggap sulit,
- (3) Jenis produk yang dibuat adalah *custom* yang memiliki standar berbeda,
- (4) Semua proses produksi dikerjakan dengan SDM yang terbatas.

- Sesi 2: Pelatihan peningkatan SDM

Kegiatan ini dilakukan oleh peneliti pada saat melaksanakan program Kuliah Kerja Nyata (KKN) untuk pendampingan usaha Sofabed. Kegiatan ini dilaksanakan dengan cara sosialisasi langsung kepada pelaku usaha. Pelatihan peningkatan

SDM dilakukan oleh peneliti prodi Manajemen. Kegiatan ini dilaksanakan selama materi sebagai berikut: pengenalan berbagai macam bahan produksi, meningkatkan kualitas SDM yang baik dan melakukan praktek pembuatan Sofabed.

Kegiatan ini dilaksanakan dengan cara sosialisasi langsung kepada pelaku usaha. Pelatihan peningkatan SDM dilakukan oleh peneliti prodi Manajemen. Kegiatan ini dilaksanakan selama materi sebagai berikut: pengenalan berbagai macam bahan produksi, meningkatkan kualitas SDM yang baik dan melakukan praktek pembuatan Sofabed.

Teknik Analisis Data

Analisis dalam peneliti ini menggunakan analisis SWOT. Analisis SWOT yang menguraikan melalui Analisis Matriks IFE (*Internal Factor Evaluation*) untuk menggunakan faktor-faktor internal seperti kelemahan dan kekuatan perusahaan, dan Analisis Matriks EFE (*Eksternal Factor Evaluation*) untuk menguraikan faktor-faktor eksternal seperti peluang dan ancaman yang ada pada perusahaan.

Hasil Penelitian dan Pembahasan

Dalam Teknik pengumpulan data diatas dengan cara wawancara dan observasi, pada wawancara terhadap pelaku usaha UMKM Sofabed di Desa Cigunungsari melakukan pelatihan atau training terhadap SDM baru yang ingin bergabung



Gambar 1. Dokumentasi Bersama pemilik UMKM

Teknik SWOT yang digunakan untuk mengetahui kekuatan, kelemahan, peluang, dan ancaman pada pelaku usaha UMKM Sofabed, sehingga dapat diketahui langkah-langkah untuk menetapkan strategi pemasaran dengan memanfaatkan kekuatan dan peluang guna mengatasi kelemahan dan ancaman yang terjadi.

Tahap- tahap dalam SWOT tersebut adalah sebagai berikut:

1. Identifikasi faktor internal dan eksternal

Identifikasi ini diperlukan untuk mengetahui faktor-faktor yang mempengaruhi terhadap kemajuan atau perkembangan suatu perusahaan.

a. Faktor Internal

Faktor internal adalah faktor yang dimiliki oleh Sofabed yang meliputi faktor kekuatan dan kelemahan yang sangat mempengaruhi perkembangan *Sofabed* Cigunungsari.

b. Faktor Eksternal

Faktor eksternal adalah faktor yang mempengaruhi perkembangan *Sofabed* Cigunungsari yang meliputi faktor peluang dan ancaman.

Treats (T)	Strategi (ST)	Strategi (WT)
Ketidakmampuan perusahaan dalam pemanfaatan kekuatan dan peluang.	Meningkatan pemasaran di berbagai media.	<ul style="list-style-type: none"> - Meningkatkan publikasi promosi produk <i>sofabed</i> Cigunungsari - Meningkatkan pelayanan <i>sofabed</i> Cigunungsari terhadap customer - Melaksanakan foto pruduk untuk dipasarkan agar meningkatkan daya tarik pemasaran.

Table 1. Data Analisis Swot

Dari matriks SWOT diatas dapat dilihat bahwa faktor kekuatan lebih besar dibandingkan dengan faktor kelemahan yang dimiliki oleh *Sofabed* Cigunungsari dan faktor

peluang hampir seimbang dengan faktor ancaman. Maka dari itu, *Sofabed Cigunungsari* sudah sangat siap untuk bersaing dengan pelaku usaha Sofabed lain.

Berikut merupakan pengembangan strategi SDM dari hasil analisis SWOT *Sofabed Cigunungsari* :

a) Strategi SO (*Strenghts Opportunities*)

Strategi yang berdasar pada kekuatan dan peluang *Sofabed Cigunungsari* yaitu:

1. Memperkuat kerjasama dengan berbagai pihak Sofabed harus memperkuat kerjasama dengan berbagai pihak, untuk menaikkan citra dan reputasi Sofabed Cigunungsari saat ini. Selain itu harus dilakukan perencanaan yang matang dalam menjalin kerjasama dengan pihak lain.
2. Mengumpulkan dan menguatkan kepercayaan customer mengenai produk Sofabed Cigunungsari. Mengumpulkan dan menguatkan kepercayaan customer, dapat dilakukan dengan mengadakan kegiatan seperti sampling produk Sofabed, bisa juga dengan foto pruduk untuk dipasarkan agar meningkatkan daya tarik pemasaran.

b) Strategi WO (*Weakness Opportunities*)

Strategi WO ditetapkan dari faktor kelemahan dan peluang, strategi WO yang dapat dilakukan adalah:

Meningkatkan citra Sofabed Cigunungsari dengan pelayanan partner Sofabed. Peningkatan citra oleh partner Sofabed dapat dilakukan dengan cara melayani customer dengan baik dan ramah, melakukan second service agar customer semakin nyaman terhadap pelayanan Sofabed. Melakukan *eye contact* setiap menyapa ataupun mengobrol dengan customer.

c). Strategi ST (*Strenghts Treats*)

Strategi ST merupakan strategi yang berdasar pada faktor kekuatan dan ancaman, sebagai berikut:

Meningkatkan pemasaran melalui media social Untuk meningkatkan pemasaran, Sofabed Cigunungsari harus bekerjasama dengan berbagai media sosial, seperti Line, Instagram, dan sosial media lainnya.



Gambar 2. Dokumentasi Wawancara

Kesimpulan dan Rekomendasi

Kesimpulan

Hasil yang didapatkan dari pengabdian kepada masyarakat dalam kegiatan KKN ini cukup baik, yakni: Pelaku usaha di Desa Cigunungsari Kecamatan Tegalwaru memberikan dukungan dan bersemangat untuk bekerja sama, pemahaman pelaku usaha terhadap peningkatan kualitas SDM. Peningkatan kemampuan bagi pelaku usaha untuk meningkatkan kualitas SDM. Hal ini akan bermanfaat bagi keberlangsungan usaha dan meningkatkan daya saing. Kegiatan ini dilakukan agar pelaku usaha memiliki semangat untuk dapat meningkatkan kualitas.

Rekomendasi

Berdasarkan hasil dari pembahasan sebelumnya dikemukakan pada beberapa rekomendasi sebagai berikut:

Untuk meningkatkan kualitas SDM perlu di tunjang oleh adanya dukungan dari berbagai faktor-faktor yang dapat meningkatkan kualitas SDM yang ada terutama semangat para pelaku usaha dan SDM yang terlibat.

DAFTAR PUSTAKA

- Muhammad Abrori, C. M. (2020). PENINGKATAN KUALITAS SUMBER DAYA MANUSIA MELALUI PERAN KEPEMIMPINAN KEPALA SEKOLAH. *Manajemen Pendidikan*.
- Sakban, I. N. (2019). MANAJEMEN SUMBER DAYA MANUSIA. *Journal of Administration and Educational Management*, 2598-5159.
- Wibowo, D. H. (2015). ANALISIS STRATEGI PEMASARAN UNTUK MENINGKATKAN DAYA SAING UMKM. *Jurnal Administrasi Bisnis*.
- Widiastuti, E. (2019). PENINGKATAN PENGETAHUAN, KETRAMPILAN DAN KEMAMPUAN SUMBER DAYA MANUSIA SEBAGAI STRATEGI KEBERLANGSUNGAN USAHA PADA UMKM BATIK. *Jurnal Ekonomi, Bisnis, dan Akuntansi*.