

## **PENDAMPINGAN UM SB GALLERY DALAM REVITALISASI USAHA MELALUI PENERAPAN STRATEGI BISNIS YANG EFEKTIF**

**Lutfy Ditya Cahyanti<sup>1)</sup>, Rahma Yudi Astuti<sup>2)</sup>, Khurun'in Zahro<sup>3)</sup>,  
Khoirul Umam<sup>4)</sup>, Yulizar Djamaluddin Sanrego<sup>5)</sup>**

<sup>1)</sup> Program Studi Agroteknologi, Fakultas Saintek, Universitas Darussalam Gontor

<sup>2)</sup> Program Studi Manajemen, Fakultas Ekonomi dan Manajemen, Universitas Darussalam Gontor

<sup>3)</sup> Program Studi Hukum Ekonomi Syariah, Fakultas Syariah, Universitas Darussalam Gontor

<sup>4)</sup> Program Studi Ekonomi Islam, Fakultas Ekonomi dan Manajemen, Universitas Darussalam Gontor

<sup>5)</sup> Program Studi Magister Hukum Ekonomi Syariah, Universitas Darussalam Gontor

*khuruninzahro@unida.gontor.ac.id*

### **Abstract**

Lack of effective business strategies, inefficient production management, and limited digital marketing make it difficult for micro enterprises (MSEs) such as SB Gallery MSEs to improve competitiveness and sustainable growth. Therefore, an appropriate business strategy is needed to ensure that the products produced not only meet market demand, but also comply with the desired quality standards. The implementation model of this activity is mentoring through training, using a participatory approach, which actively involves UM SB Gallery partners in three stages, namely the preparation stage, implementation stage and evaluation stage. This mentoring program has had a real impact on the revitalization of UM SB Gallery through the implementation of effective business strategies. By increasing production capacity, implementing quality control, and optimizing digital marketing, UM SB Gallery is now better equipped to compete in a wider market. Sustainable mentoring is expected to continue to be implemented to ensure that the strategies implemented run optimally and have a positive impact on other micro businesses that experience similar obstacles.

**Keywords:** *Mentoring, Micro Business, SB Gallery, Business Strategy.*

### **Abstrak**

Kurangnya strategi bisnis yang efektif, manajemen produksi yang tidak efisien, serta keterbatasan pemasaran digital menyebabkan Usaha Mikro (UM) seperti UM SB Gallery sulit meningkatkan daya saing dan pertumbuhan berkelanjutan. Oleh karena itu, diperlukan strategi bisnis yang tepat untuk memastikan produk yang dihasilkan tidak hanya memenuhi permintaan pasar, tetapi juga sesuai dengan standar kualitas yang diinginkan. Model pelaksanaan kegiatan ini adalah dengan pendampingan melalui pelatihan, menggunakan pendekatan partisipatif, yang melibatkan secara aktif para mitra UM SB Gallery dalam tiga tahapan, yaitu tahap persiapan, tahap pelaksanaan dan tahap evaluasi. Program pendampingan ini telah memberikan dampak nyata dalam revitalisasi UM SB Gallery melalui penerapan strategi bisnis yang efektif. Dengan peningkatan kapasitas produksi, penerapan kontrol kualitas, serta optimalisasi pemasaran digital, UM SB Gallery kini lebih siap untuk bersaing di pasar yang lebih luas. Pendampingan yang berkelanjutan diharapkan dapat terus dilaksanakan guna memastikan strategi yang diterapkan berjalan dengan maksimal serta memberikan dampak positif bagi usaha mikro lain yang mengalami kendala serupa.

**Keywords:** *Pendampingan, Usaha Mikro, SB Gallery, Strategi Bisnis.*

## **PENDAHULUAN**

Usaha Mikro (UM) merupakan tulang punggung perekonomian Indonesia, berkontribusi signifikan terhadap Produk Domestik Bruto (PDB) dan penyerapan tenaga kerja (Fadilla et al., 2021). UM berperan penting dalam mengurangi kemiskinan dan kesenjangan ekonomi, terutama di daerah pedesaan dan pinggiran kota (Mustanir et al., 2022). Namun, UM di Indonesia masih menghadapi berbagai tantangan yang menghambat pertumbuhan dan daya saing mereka. Tantangan-tantangan ini meliputi keterbatasan modal, kurangnya pengetahuan manajemen, persaingan yang ketat, serta perubahan pasar yang dinamis. Akibatnya, banyak UM yang kesulitan untuk berkembang dan bahkan harus gulung tikar.

Salah satu UM yang menghadapi tantangan serupa adalah UM Siswo Bantarangin (SB) Gallery. UM SB Gallery merupakan salah satu usaha mikro yang bergerak di bidang industri kreatif, khususnya kerajinan tangan, yang memiliki potensi besar untuk berkembang dan bersaing di pasar yang semakin kompetitif. Namun, terkendala oleh berbagai faktor, seperti kurangnya strategi bisnis yang efektif, manajemen produksi yang tidak efisien, serta keterbatasan pemasaran digital. Kondisi ini menyebabkan UM SB Gallery sulit untuk meningkatkan daya saing dan mencapai pertumbuhan berkelanjutan.

Penelitian-penelitian sebelumnya telah menunjukkan bahwa strategi bisnis yang efektif merupakan faktor kunci keberhasilan UM. Strategi bisnis yang baik mencakup analisis pasar, identifikasi target pelanggan, penentuan keunggulan kompetitif, serta perencanaan tindakan untuk mencapai tujuan (Bahanan & Sa'adah, 2024).

Selain itu, manajemen produksi yang efisien juga penting untuk memastikan kualitas produk dan mengurangi biaya produksi (Suyatno et al., 2024). Pemasaran digital juga semakin penting di era digital saat ini, memungkinkan UM untuk menjangkau pasar yang lebih luas dan membangun merek secara efektif (Sutikno & Oktafiah, 2023).

Beberapa penelitian juga telah mengkaji tentang pentingnya pendampingan dalam meningkatkan kapasitas UM. Pendampingan dapat membantu UM untuk mengatasi berbagai tantangan dan menerapkan strategi bisnis yang efektif (Izwar & Kristanti, 2023). Pendampingan yang dilakukan secara berkelanjutan juga dapat memastikan bahwa implementasi strategi berjalan optimal dan memberikan manfaat yang berkelanjutan bagi UM.

Dari beberapa penelitian diatas, kebaruan dari pengabdian masyarakat ini adalah memberikan pendampingan yang komprehensif kepada UM SB Gallery dalam merevitalisasi usaha melalui penerapan strategi bisnis yang efektif. Pendampingan ini tidak hanya fokus pada peningkatan kapasitas produksi dan efisiensi manajemen, tetapi juga pada optimalisasi pemasaran digital. Dengan demikian, penelitian ini memberikan kontribusi yang signifikan dalam pengembangan UM di Indonesia.

## **METODE**

Pendampingan UM SB Gallery melalui penerapan strategi bisnis ini diselenggarakan pada bulan Agustus-September 2025 di Desa Gandu Kecamatan Mlarak, Kabupaten Ponorogo. Adapun tim dalam kegiatan ini adalah Lutfy Ditya Cahyanti, Rahma Yudi Astuti, Khurun'in Zahro', Khoirul Umam dan Yulizar Djamaluddin Sanrego. Kegiatan

yang telah diberikan dalam pendampingan melalui pelatihan adalah tentang cara dalam meningkatkan kualitas sebuah produk serta kuantitasnya dengan strategi packing yang bagus, menggunakan merk/stiker dalam kemasan, dan menggunakan mesin teknologi modern untuk menunjang kuantitas produksi.

Metode pengabdian masyarakat ini menggunakan pendekatan partisipatif melalui pendampingan dan pelatihan (Yulian et al., 2022) yang melibatkan secara aktif mitra UM SB Gallery dalam tiga tahapan utama:

Tahap persiapan. Tim melakukan kunjungan langsung ke UM SB Gallery untuk memahami secara mendalam permasalahan yang dihadapi, termasuk tantangan dalam strategi bisnis, manajemen produksi, dan pemasaran digital. Setelah mengidentifikasi masalah, tim menyusun rencana pelatihan yang relevan dan sesuai dengan kebutuhan UM SB Gallery. Materi pelatihan mencakup strategi bisnis, manajemen produksi, dan pemasaran digital.

Tahap pelaksanaan. Tahap ini terdiri dari serangkaian kegiatan pelatihan dan pendampingan yang dilakukan secara interaktif dan partisipatif, seperti pelatihan strategi bisnis. Lebih lanjut diadakan pelatihan manajemen produksi dan pelatihan pemasaran digital. Setelah pelatihan, tim akan memberikan pendampingan secara berkelanjutan kepada UM SB Gallery dalam menerapkan strategi bisnis yang telah disusun. Pendampingan ini meliputi konsultasi, mentoring, dan evaluasi berkala.

Tahap evaluasi. Tahap ini bertujuan untuk mengukur keberhasilan program pendampingan, diantaranya adalah evaluasi proses (tim melakukan evaluasi terhadap pelaksanaan pelatihan dan pendampingan, termasuk metode

yang digunakan, materi pelatihan, dan partisipasi peserta), evaluasi dampak (tim mengukur dampak program pendampingan terhadap peningkatan kapasitas produksi, efisiensi manajemen, dan pemasaran digital UM SB Gallery), dan evaluasi berkelanjutan (tim melakukan evaluasi secara berkala untuk memastikan bahwa UM SB Gallery terus berkembang dan mencapai pertumbuhan berkelanjutan).

## HASIL DAN PEMBAHASAN

Program pendampingan yang dilakukan dalam rangka revitalisasi UM SB Gallery telah memberikan dampak signifikan terhadap peningkatan daya saing dan pertumbuhan usaha. Pendampingan ini berfokus pada penyusunan strategi bisnis yang efektif guna mendukung keberlanjutan usaha. Melalui tiga tahapan utama, yaitu persiapan, pelaksanaan, dan evaluasi, program ini berhasil meningkatkan pemahaman dan keterampilan pelaku usaha dalam mengelola bisnis secara lebih strategis. Hasil yang diperoleh menunjukkan bahwa setelah pendampingan, UM SB Gallery mengalami peningkatan kapasitas produksi, efisiensi operasional, dan jangkauan pasar yang lebih luas.

Sebelum pendampingan, UM SB Gallery mengalami beberapa tantangan dalam produksi, seperti waktu produksi yang lama, penggunaan bahan baku yang kurang efisien, serta keterbatasan tenaga kerja. Masalah ini menyebabkan rendahnya kapasitas produksi, sehingga usaha tidak dapat memenuhi permintaan pasar yang semakin meningkat.



**Gambar 1:** Pelatihan Strategi Bisnis Produksi pada UM SB Gallery

Melalui sesi pelatihan strategi bisnis, diantaranya produksi dan manajemen usaha, peserta atau dalam hal ini adalah mitra UM SB Gallery diberikan pemahaman tentang penerapan Standard Operating Procedure (SOP) dalam manajemen produksi membantu dalam pembagian tugas yang lebih jelas di antara pekerja. Hal ini tidak hanya meningkatkan produktivitas, tetapi juga menciptakan sistem produksi yang lebih terstruktur dan teratur.

Lebih lanjut, mitra diperkenalkan dengan metode Total Quality Management (TQM) dan Quality Control (QC) untuk memastikan standar kualitas produk tetap terjaga. Hasil dari implementasi metode ini menunjukkan bahwa tingkat produk cacat berhasil dikurangi dari 18% menjadi 6%. Beberapa langkah yang diterapkan dalam QC di UM SB Gallery adalah pengecekan bahan baku sebelum produksi untuk memastikan kualitas awal yang baik, pengawasan dalam proses produksi guna menghindari kesalahan dalam tahap pengerjaan dan inspeksi akhir sebelum produk dipasarkan, sehingga hanya produk dengan standar terbaik yang dijual. Maka, hal ini berdampak langsung terhadap kepuasan pelanggan, meningkatkan kepercayaan terhadap

produk, serta memperkuat loyalitas konsumen terhadap UM SB Gallery.



**Gambar 2:** Pelatihan Strategi Bisnis Manajemen Usaha pada UM SB Gallery

UM SB Gallery mendapatkan pemaparan materi mengenai strategi peningkatan kualitas dan kuantitas produk oleh tim pendamping. Mereka juga diberikan studi kasus yang relevan dengan industri kerajinan tangan untuk lebih memahami penerapan strategi dalam dunia nyata.

Lebih lanjut, untuk mengukur dampak dari pelatihan dan pendampingan ini, dilakukan evaluasi terhadap perubahan yang terjadi pada UM SB Gallery sebelum dan setelah kegiatan ini.

**Tabel 1. Evaluasi Dampak Sebelum dan Sesudah Pelatihan**

| Aspek                     | Sebelum Pelatihan                                             | Sesudah Pelatihan                                                                       |
|---------------------------|---------------------------------------------------------------|-----------------------------------------------------------------------------------------|
| Pemahaman Strategi Bisnis | Tidak memiliki perencanaan bisnis yang sistematis             | Mulai menyusun strategi bisnis berbasis analisis pasar                                  |
| Kontrol Kualitas          | Produk yang dihasilkan memiliki kualitas yang tidak konsisten | Menerapkan SOP Quality Control untuk menjaga standar kualitas                           |
| Kapasitas Produksi        | Keterbatasan tenaga kerja menyebabkan produksi lambat         | Pembagian kerja lebih efektif dan penggunaan alat bantu meningkatkan efisiensi produksi |
| Inovasi Produk            | Produk kurang bervariasi dan kurang menarik                   | Mulai menerapkan desain inovatif dan finishing berkualitas tinggi                       |
| Strategi                  | Hanya                                                         | Mulai                                                                                   |

|           |                                     |                                                                   |
|-----------|-------------------------------------|-------------------------------------------------------------------|
| Pemasaran | mengandalkan pemasaran konvensional | menerapkan pemasaran digital melalui media sosial dan marketplace |
|-----------|-------------------------------------|-------------------------------------------------------------------|

Berdasarkan tabel tersebut, terlihat bahwa terdapat peningkatan signifikan dalam berbagai aspek manajemen usaha UM SB Gallery setelah mengikuti pelatihan dan pendampingan ini.

Untuk menilai sejauh mana keberhasilan program ini, dilakukan evaluasi dampak yang mencakup dua aspek utama, yaitu evaluasi proses dan evaluasi hasil. Evaluasi ini dilakukan untuk mengetahui efektivitas metode pelatihan yang digunakan. Beberapa temuan dari evaluasi proses adalah: mayoritas peserta menyatakan bahwa metode pembelajaran berbasis studi kasus sangat membantu dalam memahami konsep strategi bisnis dan produksi; pendekatan interaktif dalam sesi diskusi memungkinkan peserta untuk lebih aktif dalam menyusun strategi bisnis mereka sendiri; dan pelatihan berbasis syariah compliance memberikan wawasan tambahan bagi peserta mengenai bagaimana menjalankan bisnis yang tidak hanya menguntungkan tetapi juga sesuai dengan nilai-nilai Islam.

Adapun evaluasi hasil berfokus pada dampak nyata yang dialami oleh UM SB Gallery setelah mengikuti program ini. Beberapa indikator keberhasilan yang teridentifikasi meliputi: 1) Peningkatan omzet: Setelah menerapkan strategi pemasaran digital, UM SB Gallery mengalami peningkatan penjualan sebesar 30% dalam tiga bulan pertama setelah pelatihan. 2) Kualitas produk lebih konsisten: Dengan menerapkan SOP Quality Control, produk yang dihasilkan memiliki standar kualitas yang lebih baik, sehingga meningkatkan kepuasan pelanggan. 3) Efisiensi produksi

meningkat: Dengan strategi pembagian kerja yang lebih baik dan penggunaan alat bantu produksi, waktu yang dibutuhkan untuk menghasilkan satu unit produk berkurang hingga 20%.



**Gambar 3:** Penerapan Quality Control dalam Produksi

Peserta melakukan praktik langsung dalam menerapkan metode Quality Control yang telah diajarkan. Mereka mengevaluasi hasil produksi dan memastikan bahwa setiap produk memenuhi standar kualitas yang telah ditentukan.

Program pendampingan ini memberikan dampak positif bagi UM SB Gallery, namun masih diperlukan pendampingan berkelanjutan agar strategi yang diterapkan dapat berjalan optimal. Salah satu rekomendasi adalah mengadakan sesi konsultasi berkala. Selain itu, metode pelatihan yang telah berhasil dapat diterapkan pada UM lain di industri kreatif agar lebih banyak pelaku usaha memperoleh manfaat. Untuk mempercepat pertumbuhan bisnis, UM SB Gallery juga disarankan mengoptimalkan teknologi digital, seperti pemasaran berbasis website, manajemen stok berbasis aplikasi, dan pencatatan keuangan digital guna meningkatkan efisiensi operasional.

## SIMPULAN

Program pendampingan melalui pelatihan ini telah memberikan dampak yang signifikan bagi UM SB Gallery dalam meningkatkan kapasitas produksi dan kualitas produk mereka. Penerapan strategi bisnis yang lebih sistematis, penggunaan kontrol kualitas yang lebih ketat, serta pemanfaatan pemasaran digital telah membantu UM SB Gallery menjadi lebih kompetitif di pasar. Dengan adanya pendampingan berkelanjutan dan inovasi produk yang terus dilakukan, diharapkan UM SB Gallery dapat terus berkembang dan memberikan kontribusi positif dalam industri kreatif di Indonesia.

## UCAPAN TERIMA KASIH

Terimakasih kami haturkan kepada Program Hibah Kedaireka Direktorat Jenderal Pendidikan Tinggi, Riset dan Teknologi, Kementerian Pendidikan, Kebudayaan, Riset dan Teknologi dan Universitas Darussalam Gontor atas segala dukungan dan bantuan dana sehingga program pengabdian kepada masyarakat ini dapat berjalan dengan lancar.

## DAFTAR PUSTAKA

- Bahanan, M., & Sa'adah, H. (2024). Pendampingan Peningkatan Literasi Keuangan Digital Pada Usaha Mikro Di Kecamatan Jambesari Darussholah Kabupaten Bondowoso. *Salwatuna: Jurnal Pengabdian Kepada Masyarakat*, 4(3), 1–11. <http://ejournal.stitta.ac.id/index.php/salwatuna>
- Fadilla, C. A., Hakiki, G., Arabella, S., Suryawan, The, T. T., Trihanggoro, W., Melita, M., Prakasa, D. Y., & Ahmad, F. (2021). Transformasi Positif Program Community Development 2019 Pada Usaha Mikro Makanan Ringan di Cianjur Jawa Barat. *Jurnal KUAT: Keuangan Umum Dan Akuntansi Terapan*, 3(2), 102–106.
- Izwar, & Kristanti, D. (2023). Revitalisasi dan Peningkatan Pengetahuan Peternak BerbasisKelompok Dalam Usaha Peternakan Kambing di Masa Pandemi. *Jurnal Pengabdian Cendikia*, 2(2), 1–15. <https://doi.org/10.5281/zenodo.7872075>
- Mustanir, A., Faried, A. I., Mursalat, A., Kusnadi, I. H., Fauzan, R., Siswanto, D., & Widiyawati, R. (2022). Pemberdayaan Masyarakat. PT. Global Eksekutif Teknologi.
- Sutikno, B., & Oktafiah, Y. (2023). Pemberdayaan Potensi Masyarakat Melalui Pendampingan Usaha Mikro dan Koperasi Desa Karangpandan Rejos Pasuruan. *J-Abdi: Jurnal Pengabdian Kepada Masyarakat*, 3(3), 549–556. <http://bajangjournal.com/index.php/J-ABDI>
- Suyatno, M. I. Y., Mustahidda, R., & Kusumawardani, Anisa Kiswoyo Etik, E. (2024). Revitalisasi UMKM Desa Berbasis Digital. *JURNAL PENGABDIAN MASYARAKAT AKADEMIK*, 2(1), 36–43. <https://doi.org/10.59024/jpma.v2i1.576>
- Yulian, J., Adi, S. A., & Rachmi, I. S. (2022). Pendekatan Partisipatif Dalam Program Bahari Sembilang Mandiri Sebagai

Upaya Peningkatan Inisiatif  
Lokal. *Jurnal LOCUS:  
Penelitian & Pengabdian*, 1(7),  
496–504.  
[https://doi.org/10.36418/locus.v  
1i7.168](https://doi.org/10.36418/locus.v1i7.168)