



Strategi Dalam Meningkatkan Produktifitas Sumber Daya Manusia Umkm Kedai Mysha Di Desa Sukaluyu Kecamatan Telukjambe Timur

Davyna Salsabila¹, Mita Amelia², Dwi Epty Hidayaty³

^{1,2,3} Universitas Buana Perjuangan Karawang

Abstract

Received: 11 Juni 2023

Revised: 12 Juli 2023

Accepted: 23 Juli 2023

Perkembangan Industri Kreatif di Indonesia semakin meningkat dari tahun ke tahun. Industri. Kuliner merupakan salah satu kegiatan kreatif baru, Kajian observasi dilakukan untuk mengumpulkan data dan informasi sebanyak-banyaknya tentang produk makanan serta mengetahui hubungan antara tenaga kerja dan upah dalam meningkatkan produktivitas sumber daya manusia Usaha Mikro Kecil dan Menengah (UMKM). Data dalam observasi ini diambil dari sejumlah UMKM Karawang yang berdasarkan kriteria sampel dan bersedia menjadi responden. Observasi ini menggunakan data primer dengan cara melakukan secara langsung dilapangan dengan melakukan wawancara kepada UMKM Makanan selaku responden. Metode analisis yang digunakan dalam observasi ini adalah kualitatif. Hasil Observasi menunjukkan bahwa terdapat hubungan yang kuat antara tenaga kerja dan upah dalam meningkatkan produktivitas sumber daya manusia di UMKM. Tenaga kerja yang berkualitas dan berkompeten akan mampu meningkatkan produktivitas UMKM, sementara upah yang adil dan sesuai dengan kinerja dapat memotivasi tenaga kerja untuk bekerja lebih baik dan meningkatkan produktivitas dalam menghasilkan kualitas produk atau jasa.

Keywords: *Sumber Daya Manusia, Tenaga Kerja, Upah, Produktivitas, UMKM*

(*) Corresponding Author: mitaamelia086@gmail.com

How to Cite: Salsabila, D, Amelia, M, & Hidayaty, D. E. (2023). Strategi Dalam Meningkatkan Produktifitas Sumber Daya Manusia Umkm Kedai Mysha Di Desa Sukaluyu Kecamatan Telukjambe Timur. <https://doi.org/10.5281/zenodo.8200924>

PENDAHULUAN

UMKM merupakan sektor ekonomi yang memiliki peranan penting dalam pertumbuhan ekonomi suatu negara. Namun, UMKM seringkali mengalami masalah dalam meningkatkan produktivitas sumber daya manusia (SDM), salah satunya adalah terkait dengan pengupahan tenaga kerja. Banyak UMKM yang kesulitan dalam mencari tenaga kerja yang berkualitas dan terampil, terutama di wilayah pedesaan. Oleh karena itu, mereka cenderung menggunakan tenaga kerja yang tidak terampil dan kurang terlatih, yang pada akhirnya mempengaruhi produktivitas UMKM. Selain itu, upah yang tidak sesuai dengan kemampuan dan kinerja tenaga kerja juga dapat menyebabkan kurangnya motivasi dan kinerja yang buruk. Hal ini karena UMKM memiliki keterbatasan dalam menentukan besaran upah yang dapat diberikan kepada tenaga kerja yang mereka pilih.

Sementara itu, Observasi ini berupaya untuk meningkatkan produktifitas UMKM. Didalam tenaga kerja adanya faktor produksi yang sangat penting dalam mencapai produktivitas yang tinggi dalam sebuah bisnis UMKM. Dalam hal ini, besaran upah yang diberikan kepada tenaga kerja memiliki pengaruh yang signifikan terhadap kinerja dan produktivitas UMKM. Produktivitas merupakan

faktor penting bagi penentuan keberhasilan UMKM. Jika produktivitas kerja karyawan selalu mengalami kenaikan yang signifikan dari waktu ke waktu, maka pelaku UMKM mudah meraih tujuan yang telah ditetapkan. Oleh karena itu, hubungan antara tenaga kerja dan upah sangat penting untuk diperhatikan dalam upaya meningkatkan produktivitas dan pertumbuhan ekonomi UMKM. Adanya pemberian upah yang sesuai dengan kinerja dan kualifikasi tenaga kerja, Pelaku UMKM dapat memotivasi tenaga kerja mereka untuk bekerja lebih baik dan lebih produktif, sehingga dapat meningkatkan daya saing dan pertumbuhan ekonomi sektor UMKM secara keseluruhan.

Penulisan ini diharapkan mampu menghasilkan sebuah strategi perencanaan SDM untuk membantu menentukan tujuan yang bisa dicapai dengan kualitas SDM yang tersedia. Pada akhirnya, dengan perencanaan SDM yang baik akan menjadikan UMKM. Perencanaan SDM sebagai aktivitas yang berkaitan dengan usaha mengantisipasi kebutuhan tenaga kerja di masa depan, Perencanaan SDM sebagai suatu proses pemenuhan kebutuhan tenaga kerja saat ini dan masa datang bagi sebuah organisasi.

Tujuan penulisan ini, sebagai berikut: menyajikan telaah literatur mengenai pelatihan dan pengembangan SDM. Hasil observasi ini diharapkan dapat memberikan informasi dan rujukan untuk meningkatkan pelatihan dan pengembangan SDM, mengidentifikasi elemen-elemen lingkungan eksternal dan internal yang menentukan daya saing UMKM. Kedai Mysha merumuskan strategi bisnis dengan disesuaikan pada identifikasi lingkungan UMKM Desa Sukaluyu merencanakan kebijakan dan program SDM yang berdasar pada strategi bisnis UMKM Industri Kuliner.

METODE PENELITIAN

Artikel ini menggunakan metode pendekatan deskriptif dengan observatif dan teknik wawancara, metode deskriptif dengan observatif adalah metode pengamatan dan pencatatan data tentang suatu fenomena atau objek tanpa melakukan intervensi atau pengaruh terhadap objek yang diamati. Penulisan ini menekankan pemahaman kondisi realitas pada strategi dalam meningkatkan produktivitas kerja karyawan. Proses Observasi diawali dengan melakukannya pada hari Sabtu, tanggal 18 Maret 2023 di Kedai Mysha yaitu terletak di Jl. Menati 1, RT/RW 001/002, Sukaluyu, Kecamatan Telukjambe Timur, Kabupaten Karawang, Jawa Barat. Pemilik UMKM dijadikan sebagai narasumber untuk mendapatkan informasi mengenai tentang strategi dalam meningkatkan produktivitas kerja karyawan di Kedai Mysha data yang didapat yaitu strategi dalam meningkatkan produktivitas kerja karyawan. Teknik pengumpulan data melalui observasi dan wawancara yang dilakukan pengamatan langsung untuk memperoleh data yang dibutuhkan dengan memahami langsung strategi kegiatan dalam meningkatkan produktivitas kerja karyawan yang dijelaskan oleh pemilik Kedai dalam sesi wawancara.

HASIL DAN PEMBAHASAN

Kedai Mysha merupakan UMKM (Usaha Mikro Kecil dan Menengah) yang bergerak di bidang kuliner yang berlokasi di Karawang, lebih tepatnya di Jl.

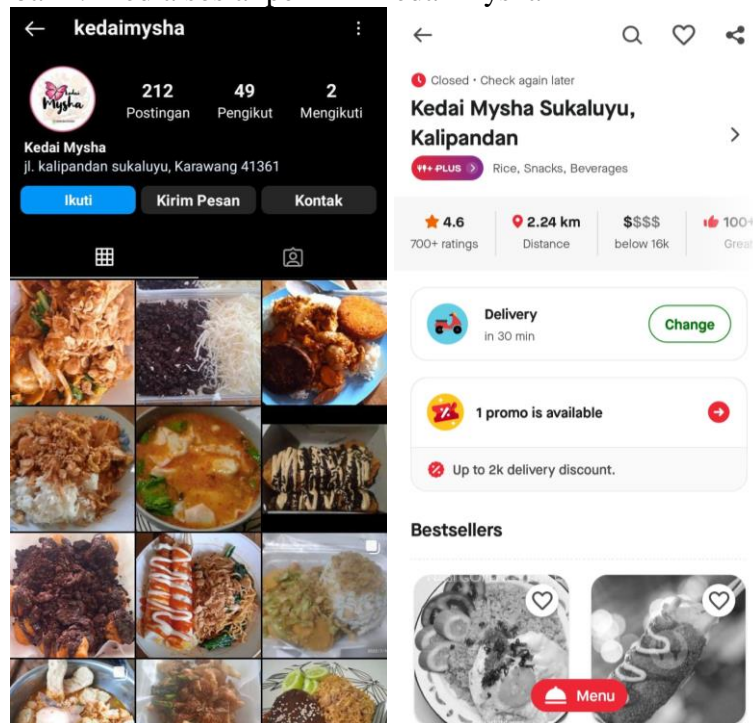
Menati 1, RT/RW 001/002, Sukaluyu, Kecamatan Telukjambe Timur, Kabupaten Karawang, Jawa Barat.

Usaha kedai Mysha merupakan usaha yang didirikan oleh ibu Lilis Agustina, tepatnya pada tahun 2019 silam, berawal dari keberanian ibu lilis untuk berhenti dari pekerjaannya yang sebelumnya kurang menghasilkan, pada akhirnya bu lilis mengambil keputusan untuk mendirikan usaha Kedai Mysha yang awal berdirinya mendapatkan dukungan dari suaminya. Dengan modal yang dia dapatka dari uangnya sendiri dan dibantu oleh suaminya, bu Lilis pun mulai mendrikan usaha Kedai Mysha dengan pengalaman yang sangat minim, dengan kegigihan dan semangat ibu lilis dan dukungan dari suami usaha ini pun membuahkan hasil.

Usaha Kedai Mysha bertahap awal mula ibu lilis hanya berjualan sosis dengan roti maryam selama dua tahun dengan kondisi warung yang seadanya, kemudian mulai berkembang pada tahun ketiga dan adanya promosi disosial media yang menjadikan bertambahnya pelanggan yang datang berkunjung sehingga usaha mulai berkembang hingga saat ini.

Keunggulan dari usaha Kedai Mysha, yaitu untuk harga menu yang sangat murah hingga dapat dijangkau untuk kalangan remaja, atau anak sekolah. Saat ini Kedai Mysha juga sudah mempunyai akses Grabfood ataupun Gofood.

Gambar 1. Media sosial pemilik Kedai Mysha



Sumber : Data Primer Yang Diolah, 2023

Berdasarkan hasil wawancara kami dengan owner UMKM di Jl. Menati 1, RT/RW 001/002, Sukaluyu, Kecamatan Telukjambe Timur, Kabupaten Karawang, Jawa Barat. Yang akan diteliti dalam penelitian ini.

Tabel 1. Hasil Wawancara orang informan pemilik UMKM di Desa Sukaluyu

Hitungan	Sebelum covid	Setelah covid	Presentase

Perhari	Rp. 1.500.000	Rp. 750.000	20%
Perbulan	Rp. 15.000.000	Rp. 7.500.000	50%

Sumber : Data Primer Yang Diolah, 2023

Berdasarkan hasil penelitian maka dapat disimpulkan bahwa kondisi UMKM yang terdampak covid terlihat dari penurunan omset. Dimana sebelum adanya covid Omset sebelum covid perharinya mencapai 1,5jt dan perbulannya 15jt, Dengan datangnya dampak covid turun 20% dan setelah covid turun hingga 50% perharinya 750ribu dan perbulannya 7,5jt dan Sekarang karena pesaing makin banyak perhari nya hanya 310ribu dan perbulan nya 9jt. Artinya terjadi penurunan omset penjualan yang cukup drastis pada saat terjadinya musibah covid. Hal tersebut dikarenakan mobilitas masyarakat berkurang selama Covid sebagai akibat kebijakan PSBB dan WFH yang membuat banyak masyarakat lebih memilih memasak di rumah.

Informasi dari hasil wawancara diatas dapat diketahui bahwa pelaku UMKM di Kelurahan Sukaluyu permasalahan utama pelaku UMKM di Kelurahan Sukaluyu dalam masa pandemi COVID-19 saat ini semua pelaku UMKM tengah terkena dampak ekonomi yakni mengalami penurunan dalam penjualan maupun permintaan produk barang atau jasa dari konsumen. Promosi yang dilakukan 1 UMKM di Kelurahan Sukaluyu saat ini rata-rata masih melalui promosi dari orang ke orang secara langsung dan melalui broadcast Whatsapp, Facebook. Promosi melalui media sosial masih kurang dilakukan dikarenakan adanya hambatan dalam pengetahuan mengelola media sosial yang kurang dan tidak adanya fasilitas mengakses media sosial. Dengan demikian, tentunya inovasi yang tepat sangatlah diperlukan dalam meningkatkan maupun bangkit dari adanya penurunan penjualan produk. Salah satu strategi dalam pemasaran produk yang dilakukan dalam masa pandemi saat ini adalah dengan memanfaatkan media sosial sehingga jangkauan promosi produk atau jasa menjadi lebih luas. Di masa pandemi COVID-19 seperti saat ini, media sosial adalah platform yang paling banyak diakses oleh semua orang. Selain itu, dalam pengaksesan media sosial dapat dengan mudah dilakukan oleh semua kalangan dari kalangan tua hingga kalangan muda. Sehingga, dengan melakukan promosi yang lebih kiat lagi di media sosial tentunya dapat meningkatkan pemasaran walaupun hasil promosi penjualan yang dilakukan belum meningkat secara signifikan mengingat jangka waktu pengaplikasian yang masih terbilang pendek.

Produktivitas kerja adalah perbandingan terbaik antara hasil yang diperoleh (output) dengan jumlah sumber kerja yang digunakan (input). Produktivitas kerja dikatakan tinggi jika hasil yang diperoleh lebih besar daripada sumber kerja yang digunakan. Sebaliknya produktivitas kerja dikatakan rendah, jika hasil yang diperoleh , lebih kecil dari sumber kerja yang digunakan. Timpe (1989) meninjau ratusan penemuan studi dan wawasan dari ribuan manajer yang berpartisipasi dalam suatu seminar tentang produktivitas mengemukakan tujuh kunci untuk mencapai produktivitas yang tinggi yaitu: 1. Keahlian Manajemen yang bertanggung jawab. 2. Kepemimpinan yang luar biasa. 3. Kesederhanaan organisasional dan operasional. 4. Kepegawaian yang efektif. 5. Tugas yang memantang. 6. Perencanaan dan pengendalian tujuan dan pelatihan manajerial khusus. (Iskandar, 2018)

Rekomendasi Strategi Pengembangan dan Peningkatan Produktifitas

Karyawan Industri Kuliner di Kabupaten Karawang dari berbagai konsep mengenai pemberdayaan masyarakat di bidang ekonomi, berikut beberapa pilihan strategi yang dilakukan dalam pemberdayaan Industri Kuliner, yaitu: kecil dan menengah. Faktor modal juga menjadi salah satu sebab tidak munculnya usaha-usaha baru di luar sektor ekstraktif. Oleh sebab itu dalam pemberdayaan Industri Kuliner pemecahan dalam aspek modal ini penting dan memang harus dilakukan. Yang perlu dicermati dalam usaha pemberdayaan Industri Kuliner melalui aspek permodalan ini adalah: (1) bagaimana pemberian bantuan modal ini tidak menimbulkan ketergantungan; (2) bagaimana pemecahan aspek modal ini dilakukan melalui penciptaan sistem yang kondusif baru usaha mikro, usaha kecil, dan usaha menengah untuk mendapatkan akses di lembaga keuangan; (3) bagaimana skema penggunaan atau kebijakan pengalokasian modal ini tidak terjebak pada perekonomian subsisten. Tiga hal ini penting untuk dipecahkan bersama.

Intipemberdayaan adalah kemandirianmasyarakat. Pemberian hibah modal kepada masyarakat, selain kurangmendidik masyarakat untuk bertanggung jawab kepada dirinya sendiri, juga akan dapat mendistorsi pasar uang. Oleh sebab itu, cara yang cukup elegan dalam memfasilitasi pemecahan masalah permodalan untuk usaha mikro, usaha kecil, dan usaha menengah adalah denganmenjamin kredit mereka di lembaga keuangan yang ada, dan atau memberi subsidi bunga atas pinjaman mereka di lembaga keuangan. Cara ini selain mendidik mereka untuk bertanggung jawab terhadap pengembalian kredit, juga dapat menjadi wahana bagi mereka untuk terbiasa bekerja sama dengan lembaga keuangan yang ada, serta membuktikan kepada lembaga keuangan bahwa tidak ada alasan untuk diskriminatif dalam pemberian pinjaman. Oleh karena itu, untuk meningkatkan kapasitas IndustriKuliner ini, Perbankan harus menjadikan sektor ini sebagai pilar terpenting perekonomian negeri. Bank diharapkan tidak lagi hanya memburu perusahaan-perusahaanyang telah mapan, akan tetapi juga menjadi pelopor untuk mengembangkan potensi perekonomian dengan menumbuhkan wirausahawan melalui dukungan akses permodalan bagi pengembangan wirausaha baru di sektor Industri Kuliner. Perbankan harus meningkatkan kompetensinya dalam memberdayakan Industri Kuliner dengan memberikan solusi total mulai dari menjaring wiraushawan baru potensial, membinanya hingga menumbuhkannya. Pemberian kredit inilah satu mata rantai dalam pengembangan Usaha Mikro Kecil Menengah secara utuh.

Sumber daya manusia merupakanfaktor penting bagi setiap usaha termasuk juga di sektor usaha kecil. Keberhasilan industri skala kecil untuk menembus pasar global ataumenghadapi produk-produk impor di pasar domestik ditentukan oleh kemampuan pelaku-pelaku dalam industri kecil tersebut untuk mengembangkan produk-produk usahanya sehingga tetap dapat eksis. Kelemahan utama pengembangan usaha kecil menengah di Indonesia adalah karena kurangnya ketrampilan sumber daya manusia. Manajemen yang ada relatif masihtradisional. Oleh karena itu dalam pengembangan usaha kecil menengah, pemerintah perlu meningkatkan pelatihan bagi Industri Kuliner baik dalam aspek kewiraswastaan, administrasi dan pengetahuan serta ketrampilan dalam pengembangan usaha. Peningkatankualitas SDM dilakukan melalui berbagai cara seperti pendidikan dan pelatihan, seminar dan lokakarya, *on the job training*, pemagangan dan kerja sama

usaha. Selain itu, juga perlu diberi kesempatan untuk menerapkan hasil pelatihan dilapangan untuk mempraktekkan teorimelalui pengembangan kemitraan rintisan.

Gambar 2. Dokumentasi saat wawancara bersama pemilik Kedai



Sumber : Data Primer Yang Diolah, 2023

Gambar 3. Hasil kunjungan



Sumber : Data Primer Yang Diolah, 2023

KESIMPULAN

Dengan berkembangnya teknologi komunikasi tentu saja memiliki dampak baik dalam segi positif maupun negatif. Selain itu, setiap industri membutuhkan metode untuk memasarkan produk atau layanan mereka dengan cara ini, dimulai dengan metode online tradisional dan modern. Pelaku UMKM selaku peserta dalam kegiatan ini cukup antusias dan sangat merasa terbantu dengan adanya kegiatan ini.

Dari kajian ini dapat disimpulkan bahwa terdapat hubungan yang erat antara tenaga kerja dan upah dalam meningkatkan produktivitas sumber daya manusia di UMKM. Tenaga kerja yang berkualitas dan berkompeten akan mampu meningkatkan produktivitas UMKM, sementara upah yang adil dan sesuai dengan kinerja dapat memotivasi tenaga kerja untuk bekerja lebih baik dan meningkatkan produktivitas dalam menghasilkan kualitas produk atau jasa. Peningkatan produktivitas sumber daya manusia UMKM juga dapat membawa manfaat bagi penguatan ekonomi. Industri Kuliner memiliki peranan penting dalam perekonomian lokal daerah, khususnya dalam menggerakkan aktivitas ekonomi regional dan penyediaan lapangan kerja di Kedai Mysha Desa Sukaluyu Kecamatan TelukJambe Timur. Salah satunya strateginya adalah meningkatkan kualitas SDM

melalui pendidikan dan pelatihan. Perubahan strategi ini juga memerlukan dukungan dari berbagai komponen yang ada di pemerintahan. Meningkatkan kualitas SDM akan juga meningkatkan kemampuan membuat produk yang lebih unik dan istimewa agar bisa bersaing dengan produk dari bisnis besar.

Berdasarkan hasil dan pembahasan, penelitian ini menghasilkan Pengembangan produktifitas UMKM di Kedai Mysha Desa Sukaluyu Kecamatan TelukJambe Timur melalui sarana kampung digital memang untuk saat ini sudah mulai berkembang, sudah ada beberapa website toko online yang telah terbentuk serta bisa menggunakan pembayaran digital untuk mempermudah transaksi. Hal ini dipengaruhi oleh minat masyarakat yang senang berinovasi untuk siap antar tidak perlu ke lokasi dan bayar melalui digital itu membuat UMKM mempunyai peluang yang besar usaha tersebut. Strategi itu adalah preparatory, presence, portals, transaction intregation dan autonomy. Langkah itu harus dilakukan oleh penggerak UMKM Kedai Mysha Desa Sukaluyu Kecamatan TelukJambe Timur yang dalam hal ini adalah sangat diperlukan untuk memberikan referensi strategi yang nanti akan telah dirumuskan dalam menghadapi perkembangan bisnis yang selalu berubah setiap saat. Harapannya setelah strategi tersebut dapat diimplementasikan. Maka produktifitas UMKM di Kedai Mysha Desa Sukaluyu Kecamatan TelukJambe Timur akan meningkat.

Dengan adanya teknologi di era ini dapat memudahkan masyarakat untuk memecahkan suatu permasalahan khususnya dalam bisnis mengenai pemasaran, terutama bagi para pelaku UMKM yang sedang menekuni usahanya tersebut. Para pelaku UMKM seharusnya bisa memanfaatkan teknologi dengan mudah di era globalisasi ini. Dengan teknologi dan cara pemasaran digitalisasi, penjualan akan semakin meningkat di era persaingan pasar yang semakin tinggi.

Batasan Pemerintah Daerah yang dibutuhkan menawarkan kesempatan perkembangan industri kuliner termasuk perbaikan dan pemasangan infrastruktur, akses ke layanan perbankan dan perbaikan lebih lanjut dari iklim ekonomi dan untuk dukungan dan meningkatkan daya saing dan meningkatkan pangsa pasarnya suatu pasar. Selain itu, diperlukan peran dan pengusaha di industri makanan untuk memeriksa program pengembangan staf internal Peningkatan produktivitas karyawan.

DAFTAR PUSTAKA

- Elwani, R. S., & Kurniawan, F. (2020). Pemanfaatan Media Sosial Dalam Pemasaran Sosial Bagi Remaja. *Jurnal Komunikasi*, 12(1), 64. <https://doi.org/10.24912/jk.v12i1.6654>
- Gregorius Rio, A., & Pitaloka, E. (2020). Strategi Usaha Mikro, Kecil, Dan Menengah (Ukm) Bertahan Pada Kondisi Pandemi Covid 19 Di Indonesia. *Seminar Nasional Terapan Riset Inovatif (SENTRINOV) Ke-6*, 6(2), 139–146.
- Gustiana, R., Hidayat, T., & Fauzi, A. (2022). Pelatihan Dan Pengembangan Sumber Daya Manusia (Suatu Kajian Literatur Review Ilmu Manajemen Sumber Daya Manusia). *Jemsi*, 3(6), 657–666.
- Hadi, Y., Irawan, R., & Hendra Kelana, O. (2018). Peningkatan Produktivitas UMKM Menggunakan Metode American Productivity Center. *Jurnal Metris*, 19, 7–18. <http://ojs.atmajaya.ac.id/index.php/metris>
- Iskandar, D. (2018). Strategi Peningkatan Kinerja Perusahaan Melalui Pengelolaan

- Sumber Daya Manusia Dan Kepuasan Kerja Dan Dampaknya Terhadap Produktivitas Karyawan. *Jurnal Ilmiah Bisnis Dan Ekonomi Asia*, 12(1), 23–31. <https://doi.org/10.32812/jibeka.v12i1.8>
- Lubis, D. S. W. (2022). Strategi Pemulihan Ekonomi UMKM Pasca Pandemi Covid19 Melalui Peningkatan Kualitas SDM. *Prosiding Seminar Nasional Sosial* ..., 2005, 665–675. <https://journals.stimsukmamedan.ac.id/index.php/senashtek/article/view/242>
- Prasetio, R. T., Mubarak, A., Ramdhani, Y., Junianto, E., Rismayadi, A. A., Anshori, I. F., Hidayatulloh, S., & Topiq, S. (2018). Upaya Peningkatan Produktivitas UMKM Melalui Implementasi ICT pada Look At Hijab Bandung. *Jurnal Abdimas BSI: Jurnal Pengabdian Kepada Masyarakat*, 1(1), 15. <https://ejournal.bsi.ac.id/ejurnal/index.php/abdimas/article/view/3160>
- Wulansari, N. Y., Ranihusna, D., & Maftukhah, I. (2020). Strategi Perencanaan SDM untuk Peningkatan Daya Saing UMKM Batik Semarang. *Prosiding Pendidikan Profesi Guru, Fakultas Keguruan Dan Ilmu Pendidikan*, 1552–1559. <http://download.portalgaruda.org/article.php?article=386938&val=8521&title=STRATEGI PERENCANAAN SDM UNTUK PENINGKATAN DAYA SAING UMKM BATIK SEMARANG>