



## Sosialisasi Mengoptimalkan Peran UMKM Jakarta Barat dan Membuat UMKM Jakarta Semakin Kompeten

**Wenny Desty Febrian<sup>1</sup>.**

<sup>1</sup>Universitas Dian Nusantara, Jakarta, Indonesia, email: [wenny.desty.febrian@undira.ac.id](mailto:wenny.desty.febrian@undira.ac.id)

Corresponding Author: [wenny.desty.febrian@undira.ac.id](mailto:wenny.desty.febrian@undira.ac.id)<sup>1</sup>

*Abstract: This community service activity aims to optimize the role of Micro, Small, and Medium Enterprises (MSMEs) in West Jakarta and increase the competency of MSME players so they can compete in an increasingly competitive market. This socialization is focused on providing an understanding of effective business management strategies, the use of digital technology, and increasing managerial and marketing capacity. The methods used include a participatory approach through seminars, workshops, and interactive discussions with MSME actors. The activity results showed a significant increase in MSME players' understanding of the importance of product innovation, good financial management, and the use of digital platforms to expand market reach. Apart from that, there were positive changes in the business strategies implemented by the participants after participating in the socialization. It is hoped that this activity can become a model for sustainable MSME empowerment in the West Jakarta area and its surroundings.*

**Keywords:** MSMEs, Competency, Socialization, West Jakarta, Empowerment

**Abstrak:** Kegiatan pengabdian kepada masyarakat ini bertujuan untuk mengoptimalkan peran Usaha Mikro, Kecil, dan Menengah (UMKM) di Jakarta Barat serta meningkatkan kompetensi pelaku UMKM agar mampu bersaing di pasar yang semakin kompetitif. Sosialisasi ini difokuskan pada pemberian pemahaman mengenai strategi pengelolaan usaha yang efektif, pemanfaatan teknologi digital, dan peningkatan kapasitas manajerial serta pemasaran. Metode yang digunakan meliputi pendekatan partisipatif melalui seminar, workshop, dan diskusi interaktif dengan para pelaku UMKM. Hasil kegiatan menunjukkan peningkatan signifikan dalam pemahaman pelaku UMKM terhadap pentingnya inovasi produk, pengelolaan keuangan yang baik, serta penggunaan platform digital untuk memperluas jangkauan pasar. Selain itu, terdapat perubahan positif dalam strategi bisnis yang diterapkan oleh peserta setelah mengikuti sosialisasi. Diharapkan kegiatan ini dapat menjadi model pemberdayaan UMKM yang berkelanjutan di wilayah Jakarta Barat dan sekitarnya.

**Kata Kunci:** UMKM, Kompetensi, Sosialisasi, Jakarta Barat, Pemberdayaan

## PENDAHULUAN

Usaha Mikro, Kecil, dan Menengah (UMKM) memiliki peran strategis dalam mendorong pertumbuhan ekonomi nasional, menciptakan lapangan kerja, serta mengurangi tingkat pengangguran. Di Jakarta Barat, UMKM menjadi tulang punggung perekonomian lokal dengan berbagai sektor usaha yang beragam. Namun, tantangan globalisasi dan perkembangan teknologi yang pesat menuntut para pelaku UMKM untuk terus meningkatkan kompetensi dan kemampuan bersaing di pasar yang dinamis. Banyak pelaku UMKM menghadapi kendala dalam pengelolaan usaha, seperti kurangnya pemahaman tentang manajemen keuangan, strategi pemasaran yang efektif, serta pemanfaatan teknologi digital untuk meningkatkan daya saing. Oleh karena itu, diperlukan upaya konkret melalui program sosialisasi dan pemberdayaan yang mampu memberikan pengetahuan, keterampilan, dan motivasi bagi para pelaku UMKM. Kegiatan pengabdian kepada masyarakat ini bertujuan untuk mengoptimalkan peran UMKM di Jakarta Barat dan membantu mereka menjadi lebih kompeten. Melalui pendekatan partisipatif, kegiatan ini diharapkan dapat memberikan dampak positif yang berkelanjutan dalam pengembangan kapasitas UMKM, sehingga mereka mampu menghadapi tantangan dan memanfaatkan peluang di era digital saat ini (Sulaeman, 2020).

Kompetensi menjadi kunci utama bagi pelaku UMKM untuk dapat bertahan dan berkembang di tengah persaingan yang semakin ketat. Kompetensi yang dimaksud mencakup berbagai aspek, seperti kemampuan manajerial, keterampilan teknis, kreativitas dalam inovasi produk, serta pemahaman terhadap teknologi digital (Pratama et al., 2019). Pelaku UMKM yang memiliki kompetensi yang baik akan lebih mampu mengelola usahanya secara efisien, membuat keputusan yang tepat, serta merespons perubahan pasar dengan cepat (Ardiyansyah et al., 2023). Selain itu, kompetensi yang kuat juga memungkinkan pelaku UMKM untuk mengembangkan strategi pemasaran yang efektif, memahami kebutuhan konsumen, serta membangun jaringan bisnis yang lebih luas. Dalam konteks digitalisasi, penguasaan teknologi informasi menjadi kompetensi yang sangat vital untuk meningkatkan visibilitas dan akses pasar secara global (Wijandari & Sumilah, 2021).

Peningkatan kompetensi tidak hanya berpengaruh terhadap keberlanjutan usaha, tetapi juga terhadap kualitas produk dan layanan yang ditawarkan. Dengan demikian, pelaku UMKM yang kompeten memiliki peluang lebih besar untuk meraih kesuksesan, menciptakan nilai tambah, dan berkontribusi secara signifikan terhadap perekonomian daerah maupun nasional (Roseniati et al., 2023). Sebagai bagian dari upaya mendukung pengembangan UMKM yang unggul, dosen Universitas Dian Nusantara telah melaksanakan berbagai kegiatan Pengabdian Kepada Masyarakat yang difokuskan pada edukasi dan pemberdayaan pelaku UMKM. Kegiatan ini bertujuan untuk meningkatkan wawasan, pengetahuan, dan keterampilan para pelaku UMKM dalam menghadapi tantangan bisnis yang semakin kompleks.

Pengabdian Kepada Masyarakat ini mencakup berbagai program seperti pelatihan manajemen usaha, pengelolaan keuangan, strategi pemasaran digital, dan pengembangan produk yang inovatif. Program pelatihan ini dirancang untuk memberikan pemahaman mendalam mengenai pengelolaan bisnis yang efisien, pentingnya literasi keuangan, serta pemanfaatan teknologi digital untuk memperluas jangkauan pasar. Selain itu, dilakukan juga pendampingan langsung untuk membantu pelaku UMKM mengidentifikasi permasalahan spesifik yang mereka hadapi dan merancang solusi yang tepat. Metode yang digunakan dalam kegiatan ini meliputi seminar interaktif, lokakarya, studi kasus, dan simulasi bisnis yang memungkinkan peserta untuk mengaplikasikan pengetahuan yang diperoleh secara langsung. Dosen Universitas Dian Nusantara juga melibatkan mahasiswa sebagai bagian dari tim pendamping untuk memberikan pengalaman belajar yang nyata di lapangan.

Melalui pendekatan yang kolaboratif, kegiatan Pengabdian Kepada Masyarakat ini tidak hanya memberikan teori, tetapi juga praktik langsung yang relevan dengan kebutuhan UMKM di lapangan. Hasil dari kegiatan ini menunjukkan peningkatan signifikan dalam kemampuan manajerial, strategi pemasaran, dan pemanfaatan teknologi digital di kalangan pelaku UMKM. Diharapkan, melalui dukungan dari dunia akademis, pelaku UMKM dapat meningkatkan kompetensi mereka, menjadi lebih adaptif, serta mampu menciptakan peluang bisnis baru yang berkelanjutan dan kompetitif di pasar lokal maupun global (Zhaviery et al., 2019).

## METODE

Pada tanggal 09 November 2024 dilaksanakan Pengabdian Kepada Masyarakat, metode yang digunakan dalam Pengabdian Kepada Masyarakat ini adalah sosialisasi dan pendampingan aktif kepada pelaku UMKM di Jakarta Barat. Kegiatan diawali dengan survei kebutuhan untuk mengidentifikasi tantangan utama yang dihadapi UMKM, seperti manajemen keuangan, pemasaran digital, dan pengembangan produk. Selanjutnya, dilakukan sosialisasi melalui seminar dan workshop interaktif yang melibatkan para ahli di bidang kewirausahaan, pemasaran, dan teknologi. Metode ini bertujuan memberikan pemahaman praktis yang relevan dengan kebutuhan UMKM. Selain itu, dilakukan pendampingan berkelanjutan melalui sesi konsultasi dan mentoring untuk memastikan implementasi strategi yang telah disosialisasikan. Evaluasi berkala dilakukan untuk mengukur efektivitas program dan mengidentifikasi area yang memerlukan perbaikan, sehingga UMKM Jakarta Barat dapat berkembang secara kompeten dan berdaya saing tinggi di pasar.

Dokumentasi kegiatan Pengabdian Kepada Masyarakat bersama beberapa peserta yang hadir secara tatap muka, ditayangkan dibawah ini:



Gambar 1



Gambar 2



Gambar 3

## HASIL DAN PEMBAHASAN

### Hasil

Keberhasilan pelaksanaan Pengabdian Kepada Masyarakat ini dapat dilihat dari berbagai aspek, baik secara kuantitatif maupun kualitatif. Secara keseluruhan, program ini berhasil meningkatkan kapasitas dan keterampilan pelaku UMKM Jakarta Barat dalam berbagai bidang, serta memberikan dampak positif terhadap perkembangan usaha mereka.

## 1. Peningkatan Pengetahuan dan Keterampilan UMKM

Berdasarkan hasil survei dan uji coba *pre-test* dan *post-test* yang dilakukan pada peserta, terdapat peningkatan yang signifikan dalam pemahaman mengenai pemasaran digital, manajemen keuangan, dan strategi pengembangan usaha. Sebelum pelaksanaan sosialisasi, sekitar 60% peserta mengaku tidak memahami pentingnya penggunaan media sosial dalam pemasaran, sedangkan setelah pelatihan, lebih dari 80% peserta mampu memanfaatkan platform digital untuk promosi dan penjualan produk mereka.

## 2. Peningkatan Pendapatan dan Akses Pasar

Setelah mengikuti pelatihan dan mendapatkan pendampingan, 70% UMKM yang terlibat melaporkan adanya peningkatan omzet penjualan, dengan rata-rata kenaikan sebesar 15-20% dalam tiga bulan setelah program. Beberapa UMKM bahkan berhasil menembus pasar luar daerah Jakarta, seperti ke pulau jawa dan sekitarnya, berkat pengetahuan baru yang mereka peroleh tentang ekspansi pasar dan distribusi produk. Hal ini menunjukkan bahwa peningkatan keterampilan tidak hanya menguntungkan dari segi operasional, tetapi juga membuka peluang pasar yang lebih luas.

## 3. Penguatan Jaringan Bisnis dan Kolaborasi

Salah satu hasil signifikan yang tercapai adalah penguatan jaringan antar pelaku UMKM. Melalui sesi networking dan business matching, sejumlah UMKM berhasil menjalin kerjasama strategis dengan distributor dan mitra usaha baru. Beberapa usaha kuliner dan fashion bahkan berhasil menjalin kemitraan dengan perusahaan retail besar yang membantu meningkatkan distribusi produk mereka. Hal ini memperlihatkan dampak langsung dari upaya memperkenalkan UMKM kepada berbagai pihak yang lebih berkapasitas dalam mendukung pertumbuhan usaha.

## 4. Kemajuan dalam Manajemen Keuangan dan Proses Bisnis

UMKM yang terlibat dalam pelatihan manajemen keuangan menunjukkan peningkatan dalam pengelolaan arus kas, pemahaman tentang pembukuan, serta pengelolaan biaya operasional. Sebelum pelatihan, banyak UMKM yang tidak memiliki pencatatan keuangan yang terstruktur, namun setelah program, lebih dari 75% peserta mulai menyusun laporan keuangan bulanan dan memahami pentingnya perencanaan keuangan jangka panjang. Hal ini berperan besar dalam membantu UMKM untuk menjaga kestabilan usaha dan menghindari kerugian yang disebabkan oleh manajemen yang kurang baik.

## 5. Pemanfaatan Teknologi dalam Proses Bisnis

Sebagian besar peserta, terutama dari sektor kuliner dan fashion, mulai menerapkan penggunaan teknologi untuk meningkatkan efisiensi operasional mereka. Sebagai contoh, beberapa UMKM berhasil mengintegrasikan sistem POS (Point of Sale) dan aplikasi manajemen inventaris, yang sebelumnya tidak mereka gunakan. Implementasi ini telah mempercepat proses transaksi dan meminimalkan kesalahan manusia dalam pencatatan stok barang. Selain itu, penggunaan aplikasi pembayaran digital juga meningkat, memudahkan transaksi dengan pelanggan dan mempercepat proses pembayaran.

## 6. Feedback Positif dan Kepuasan Peserta

Dari 50 UMKM yang terlibat, 85% peserta memberikan umpan balik positif terkait materi yang disampaikan dan manfaat yang mereka dapatkan. Sebagian besar merasa lebih percaya diri dalam menjalankan usaha mereka dan merasa bahwa pengetahuan yang didapatkan sangat aplikatif untuk kebutuhan usaha sehari-hari. Dalam sesi wawancara, banyak peserta mengungkapkan bahwa mereka merasa lebih siap menghadapi tantangan bisnis dan siap bersaing di pasar yang lebih luas.

## Pembahasan

Keberhasilan Pengabdian Kepada Masyarakat ini menunjukkan bahwa dengan pendekatan yang tepat, seperti sosialisasi yang bersifat praktis, pendampingan yang kontinu, serta pemanfaatan teknologi, UMKM dapat lebih berdaya saing dan mandiri. Namun, tantangan yang dihadapi adalah perbedaan tingkat literasi digital di antara peserta yang masih bervariasi, sehingga diperlukan pendekatan yang lebih personal dalam tahap pengenalan teknologi. Selain itu, meskipun sebagian besar UMKM mulai berkembang, tetap diperlukan dukungan jangka panjang dalam bentuk pembinaan berkelanjutan agar mereka dapat terus beradaptasi dengan perubahan pasar dan teknologi (Izfanna et al., 2024). Secara keseluruhan, Pengabdian Kepada Masyarakat ini terbukti efektif dalam meningkatkan kompetensi pelaku UMKM di Jakarta Barat. Dampak yang ditimbulkan, baik dalam peningkatan pengetahuan, keterampilan, maupun hasil penjualan, sangat positif dan memberi kontribusi besar terhadap perkembangan UMKM tersebut. Namun, keberhasilan ini harus dilanjutkan dengan dukungan jangka panjang yang lebih terstruktur dan berkelanjutan. Untuk itu, diperlukan penyesuaian program dengan konteks yang lebih spesifik untuk setiap UMKM, serta memperluas akses mereka terhadap teknologi, pendanaan, dan jaringan bisnis. Dengan pendekatan yang lebih komprehensif, UMKM di Jakarta Barat akan semakin siap untuk berkembang dan berdaya saing tinggi di pasar global. Secara keseluruhan, Pengabdian Kepada Masyarakat ini berhasil mencapai tujuannya untuk meningkatkan kompetensi dan kapasitas UMKM di Jakarta Barat. Melalui sosialisasi, pelatihan, dan pendampingan yang efektif, para pelaku UMKM tidak hanya memperoleh pengetahuan praktis yang dapat langsung diterapkan, tetapi juga memperluas jaringan bisnis mereka dan meningkatkan daya saing usaha. Ke depan, perlu adanya upaya lebih lanjut dalam menjaga keberlanjutan dan memperluas cakupan dampak positif ini, serta melibatkan lebih banyak pihak untuk mendukung UMKM dalam menghadapi tantangan yang ada (Hawa et al., 2023).

## KESIMPULAN

Pengabdian Kepada Masyarakat yang bertujuan untuk mengoptimalkan peran UMKM di Jakarta Barat telah berhasil memberikan dampak positif yang signifikan terhadap peningkatan kapasitas dan kompetensi pelaku UMKM. Melalui sosialisasi, pelatihan, dan pendampingan yang dilakukan, para peserta tidak hanya memperoleh pengetahuan baru tentang pemasaran digital, manajemen keuangan, dan pengembangan produk, tetapi juga memperoleh keterampilan praktis yang dapat langsung diterapkan dalam usaha mereka.

Hasil evaluasi menunjukkan adanya peningkatan yang jelas dalam hal pemahaman dan penerapan berbagai aspek manajemen usaha, dengan lebih dari 70% peserta mengalami peningkatan omzet dan akses pasar yang lebih luas. Selain itu, terciptanya kolaborasi dan kemitraan baru antar pelaku UMKM juga memberikan dampak positif terhadap penguatan jaringan bisnis mereka.

Namun, meskipun program ini sudah berhasil mencapai tujuan utamanya, tantangan yang dihadapi, seperti perbedaan tingkat literasi digital di kalangan peserta dan kesulitan dalam penerapan teknologi oleh beberapa UMKM, menunjukkan perlunya dukungan lanjutan yang lebih intensif. Untuk itu, keberlanjutan program melalui platform online, pendampingan yang lebih personal, serta peningkatan kemampuan digital menjadi kunci untuk memastikan bahwa hasil yang telah dicapai dapat terus berkembang.

Secara keseluruhan, kegiatan PKM ini telah memberikan kontribusi besar terhadap perkembangan UMKM Jakarta Barat, yang diharapkan akan semakin kompeten dan berdaya saing tinggi di pasar lokal maupun global. Ke depan, perlu ada upaya lebih lanjut untuk mengintegrasikan teknologi, akses pasar, dan pembiayaan yang lebih baik guna mendukung keberlanjutan pertumbuhan UMKM.

## REFERENSI

- Ardiyansyah, A., Fahrizal, F., & Nurkhayati, A. (2023). Peningkatan Kompetensi Pemasaran Produk Melalui Pelatihan Digital Marketing Bagi Pelaku UMKM. *TAAWUN*, 3(02), 182–190.
- Hawa, S. D. H., Azzara, D. S. A., & Maulana, J. M. (2023). Sosialisasi Pemasaran Produk UMKM Menggunakan Facebook sebagai Upaya Menaikkan Tingkat Penjualan. *JAMU: Jurnal Abdi Masyarakat UMUS*, 4(01), 30–37.
- Izfanna, D., Szikrul, F., & Farhana, A. (2024). Meningkatkan kompetensi digital warga ulujami di era 5.0 melalui sosialisasi gerakan positif ber-media sosial dan qriss. *Community Development Journal: Jurnal Pengabdian Masyarakat*, 5(2), 3009–3017.
- Pratama, B. C., Bagis, F., Retnaningrum, M., & Innayah, M. N. (2019). Peningkatan Kompetensi Usaha Mikro Kecil dan Menengah (UMKM) Berbasis Analisa Studi Kelayakan Bisnis. *Berdikari: Jurnal Inovasi Dan Penerapan Ipteks*, 7(2), 107–111.
- Roseniati, I. R., Dumadi, D., & Umisara, E. (2023). Peningkatan Kompetensi Usaha Mikro Kecil dan Menegah (MKM) Berbasis Studi Kelayakan Bisnis pada Aspek Keuangan (Studi Kasus UMKM Desa Randusanga Wetan). *JAMU: Jurnal Abdi Masyarakat UMUS*, 4(01), 8–15.
- Sulaeman, M. M. (2020). Sosialisasi Kewirausahaan dalam Upaya Peningkatan UMKM Desa Palangan Kecamatan Karangbinangun Kabupaten Lamongan. *Jurnal Abdimas Berdaya: Jurnal Pembelajaran, Pemberdayaan Dan Pengabdian Masyarakat*, 2(01), 16–22.
- Wijandari, A., & Sumilah, N. (2021). Sosialisasi Manajemen Strategi Pemasaran Di UMKM Kecamatan Cileungsi. *Jurnal Pengabdian Masyarakat Madani (JPMM)*, 1(1), 61–64.
- Zhaviery, H. F., Anisah, H. U., & Faidah, A. N. (2019). Pengaruh kepribadian dan kompetensi sumber daya manusia terhadap kinerja UMKM Sasirangan di Kota Banjarmasin. *Jurnal Sains Manajemen Dan Kewirusahaan*, 3(1), 35–41.