

# STRATEGI PENGEMBANGAN PRODUK UMKM KECAMATAN BAYANG KABUPATEN PESISIR SELATAN DALAM MENHADAPI PERSAINGAN BISNIS

Amrullah<sup>1</sup>; Yulihardi<sup>2</sup>; David Malik<sup>3</sup>; Afrida<sup>4</sup>

Fakultas Ekonomi dan Bisnis, Universitas Baiturrahmah, Indonesia  
Jln. Aie Pacah, Kec. Koto Tangah, Kota Padang, Sumatera Barat 25586  
E-mail : [amrullahrajoalam@yahoo.co.id](mailto:amrullahrajoalam@yahoo.co.id) (Koresponding)

**Abstract:** The purpose of this activity is to enhance the creativity and innovation of MSME (Micro, Small, and Medium Enterprises) actors and the local community through an analysis of product development strategies in examining opportunities and challenges. This includes knowledge about packaging, labeling, and branding of products, as well as improving business management, particularly in marketing and product quality enhancement. The impact of this activity is that participants gain insights into opportunities for MSME product development, acquire additional knowledge about the importance of MSME development strategies, and avoid complacency with their current production conditions. Products should not appear mediocre, unattractive, untidy, or unclean. To grow their businesses, entrepreneurs need to be innovative in product packaging. The team carried out this program through face-to-face meetings. The implementing team's hope is that participants will become more interested and motivated after receiving the training, aiming to improve and expand their MSME businesses.

**Keywords:** *Product development, MSMEs, Nagari Sawah Laweh Kab. Pesisir Selatan*

Sebagaimana pemacu pembangunan ekonomi dengan menggerakkan sektor-sektor mikro, keberadaan usaha mikro kecil menengah (UMKM) merupakan bagian terbesar dalam perekonomian nasional, merupakan partisipasi masyarakat dalam berbagai sektor kegiatan perekonomian. UMKM selama ini dapat terbukti sebagai kutub pengaman dimasa krisis, melalui mekanisme penciptaan lapangan kerja dan nilai tambah, keberhasilan dalam meningkatkan UMKM berarti memperkokoh bisnis di masyarakat. Hal ini dapat membantu mempercepat proses pemulihan perekonomian nasional, dan sekaligus sumber dukungan nyata terhadap pemerintah daerah dalam pelaksanaan otonomi pemerintahan. perkembangan UMKM merupakan proses yang sangat baik untuk membawa suatu bangsa menuju kemakmuran. Perkembangan UMKM dapat memperluas lapangan kerja dan memanfaatkan potensi sumberdaya alam maupun sumberdaya manusia sehingga meningkatkan perekonomian suatu negara. (Beny Johan, 2016) Karakteristik yang melekat pada UMKM bisa merupakan kelebihan atau kekuatan yang justru menjadi

penghambat perkembangan (*growth constraints*). Kombinasi dari kekuatan dan kelemahan serta interaksi keduanya dengan situasi eksternal akan menentukan prospek perkembangan UMKM. Sektor ekonomi di Indonesia merupakan sektor yang paling banyak kontribusinya terhadap penciptaan kesempatan kerja dan sumber pendapatan khususnya di daerah pedesaan yang memiliki pendapatan yang rendah. Usaha Mikro Kecil Menengah yang merupakan salah satu komponen dari sektor industri pengolahan, secara keseluruhan mempunyai andil yang sangat besar dalam menciptakan lapangan pekerjaan bagi masyarakat. Kabupaten Pesisir Selatan merupakan kabupaten/ kota yang potensial untuk mengembangkan UMKM, salah satu daerah yang menjadikan UMKM sebagai sentra kegiatan perekonomiannya adalah.

UMKM merupakan tulang punggung perekonomian dan merupakan bentuk usaha yang dapat bangkit dengan cepat atau bahkan ada yang dapat tetap berjalan di saat perekonomian terpuruk (Feby et al., 2023). SDM yang berkualitas diharapkan mampu membuat

produk yang inovatif dan lebih beragam, dan bisa menjawab segala tantangan yang dihadapi dunia usaha (Ezizwita & Fitri, 2019). Inovasi ialah salah satu alternatif bagi organisasi untuk tumbuh serta bertahan hidup dalam area yang dinamis dan bergejolak (Sukarno, 2017). Salah satu upaya untuk meningkatkan kontribusi UMKM dalam perekonomian nasional adalah dengan mendorong ketekunan berwirausaha kepada para pelaksana UMKM (Adrian & Wijaya, 2021).

Perkembangan Usaha Mikro, Kecil, dan Menengah (UMKM) di Kecamatan Bayang, Kabupaten Pesisir Selatan, merupakan salah satu faktor penting dalam perekonomian daerah tersebut seiring dengan terdapat beberapa kawasan wisata diantaranya Pantai Tan Sridano, Pantai Labuang Baruak, Sungai Tawa Indah, Bantu Nan Duo, dan banyak lainnya. Selain itu, daerah Bayang dapat juga mensupport wisata kuliner yang ikonik diantaranya adalah Pinukuik Enggi, Kue Mangkuak Badeta dan makanan khas lainnya. Berikut beberapa poin penting terkait perkembangan UMKM di sana: Diversifikasi Produk: Banyak UMKM yang bergerak di berbagai sektor, seperti makanan dan minuman, kerajinan tangan, serta jasa. Produk-produk lokal seperti kerajinan dari anyaman, makanan olahan khas daerah, dan produk pertanian merupakan beberapa contoh usaha yang berkembang. Dukungan Pemerintah Daerah Dimana Pemerintah Kabupaten Pesisir Selatan memberikan dukungan melalui berbagai program pelatihan dan pemberdayaan UMKM.

UMKM merupakan salah satu sektor ekonomi yang berkembang di Indonesia. Sektor ini banyak dijalankan oleh pengusaha karena mudah dikelola dan tidak membutuhkan biaya yang terlalu besar dalam proses pendiriannya. Salah satu UMKM yang banyak dijumpai di Kabupaten Pesisir Selatan Kecamatan Bayang yang memproduksi serta menjual berbagai macam produk makanan dengan memanfaatkan perkembangan objek wisata.

Kondisi tersebut juga terjadi pada UMKM di wilayah Kabupaten Pesisir Selatan Kecamatan Bayang mayoritas didominasi oleh usaha atau industri rumah tangga. Hal ini disebabkan lokasi agak jauh dari ikon wisata pantai pesisir selatan seperti carocok dan pulau manden namun dekat dengan objek wisata jembatan aka, sehingga para pelanggan yang umumnya adalah masyarakat yang melakukan perjalanan wisata ke objek wisata. Di samping itu varian rasa yang monoton, packing yang kurang menarik juga menjadi faktor penghambat berkembangnya usaha tersebut. Begitu juga permodalan yang dimiliki sangat terbatas.

Usaha untuk meningkatkan pembangunan ekonomi di pedesaan terutama memacu peningkatan pendapatan masyarakat, melihat hal tersebut para pelaku usaha hendaknya memiliki strategi dalam mengatasi masalah tersebut. Hal ini dikarenakan bahwa perkembangan UMKM yang ada di Kecamatan Bayang memiliki prospek yang sangat baik dalam menunjang pertumbuhan ekonomi Kabupaten Pesisir Selatan.

Setelah dikumpulkan berbagai isu strategis yang perlu untuk diperhatikan dalam pengembangan UMKM khususnya terhadap pengembangan produk makanan tradisional, maka teridentifikasi kebutuhan akan *akses pasar* dan *akses keuangan*. Dalam rangka mengembangkan produk UMKM dalam hal ini produk tersebut perlu diteliti strategi apa saja yang dapat dilakukan guna mengembangkan usaha di Kecamatan Bayang Kabupaten Pesisir Selatan.

Keterampilan yang dianggap perlu dikembangkan oleh para pelaku UMKM di Nagari Pesisir Selatan, Kecamatan Pesisir Selatan dikarenakan UMKM merupakan pendukung kemajuan sector pariwisata yang telah dicanangkan pemerintah kabupaten. Sekretaris Disdagperinkop UKM Pesisir Selatan, Nasrul, menyebut potensi pariwisata juga meningkatkan ekonomi masyarakat melalui pelaku UMKM di Kabupaten Pesisir Selatan.

untuk menjadi wirausaha pun diperlukan pengetahuan yang baik, terutama yang masih berkembang dan usahanya masuk ke dalam kelompok UMKM atau Usaha Mikro, Kecil dan Menengah.

Untuk Pelaku UMKM dan aparat Nagari bersinergi di Nagrari sawah laweh hal ini sangat memberikan dampak yang positif terhadap porduk UMKM-Nya. Adapun beberapa permasalahan dan tantangan yang dihadapi oleh pengelola BUMNag, pemilik UMKM di Kelurahan Nagrari sawah laweh yang harus di perhatikan salah satunya masih ada dan banyak pelaku UMKM yang tidak memiliki memiliki daya juang untuk berinovasi dan berkreasi serta kurang dapat membentuk jaringan (*human relation*) dengan berbagai pihak dalam pengembangan usahanya.

Sasaran program ini adalah pelaku UMKM, dalam rangka Kegiatan Pengabdian kepada masyarakat yang akan dilakukan ini diharapkan dapat memberikan solusi kepada peserta pelatihan Nagari Sawah Laweh kecamatan Bayang Kabupaten Pesisir Selatan. Karena banyak produk UMKM, yang kurang berkembang saat ini dan kurang memiliki daya saing. Penyebabnya adalah kurangnya kompetensi pengelola UMKM memahami strategi bersaing dan kurang memahami pengelolaan manajemen uasaha. Maka berdasarkan uraian tersebut kami sebagai tim Pelaksana Pelatihan UMKM Fakultas Ekonomi Universitas Baiturrahmah melakukan pengabdian kepada masyarakat dengan judul Strategi Pengembangan Produk UMKM Kecamatan Bayang Kabupaten Pesisir Selatan Dalam menghadapi Persaingan Bisnis.

Tujuan dari kegiatan (Program) ini adalah untuk meningkatkan kreativitas dan Inovasi dari pelaku UMKM dan masyarakat setempat melalui Analisa strategi Pengembangan Produk dalam kajian peluang dan tantangan, termasuk pengetahuan tentang kemasan, pemberian label, dan merek produk serta dapat memperbaiki manajemen pengelolaan usaha terutama dalam pemasaran dan peningkatan kualitas produk.

Para peserta mendapatkan pengetahuan dan pemahaman tentang pelaku UMKM yang menjadi agen perubahan, memberi dampak pada ide-ide baru dalam pasar dan merangsang pertumbuhan ekonomi. berbagai isu strategis yang perlu untuk diperhatikan dalam pengembangan UMKM khususnya terhadap pengembangan produk makanan tradisional, maka teridentifikasi kebutuhan akan *aksespasar* dan *akses keuangan*. Dalam rangka mengembangkan produk UMKM dalam hal ini produk tersebut perlu diteliti strategi apa saja yang dapat dilakukan guna mengembangkan usaha.

## METODE

Metode yang dilakukan oleh Tim pengabdian Masyarakat Fakultas Ekonomi Universitas Baiturrahmah selama kegiatan di Nagari Sawah Kecamatan Bayang dan tempat: waktu dari kegiatan dilaksanakan 1 kali Tatap Muka dan tempat pelaksanaan yang dilakukan di Kantor Wali Nagari sawah Laweh Kecamatan Bayang. Program kegiatan: Persiapan dari Tim Pengabdian Masyarakat terdiri dari Narasumber yaitu Amrullah.SE, M.Si., yang berpengalaman dibidang Studi Kelayakan Bisnis. Di Dampingi Yulihardi, SE.MM, David Malik, SE. MBA dan Afrida, SE. MM Dengan pelatihan yang dilakukan secara Tatap Muka ini dapat lebih mudah dipahami bagi Peserta. Tim Berkoordinasi dengan Bapak Wali Nagari dalam menetapkan waktu dan tempat pelaksanaan beserta mengundang peserta sesuai yang ditentukan oleh wali Nagari.

Pelaksanaannya dilakukan pada hari Jumat dan Sabtu, 2 dan Agustus 2024 di mulai dari jam 13.30-17.30 WIB. Sampai akhir kegiatan ini para pelaku UMKM sangat berantusias dalam kegiatan tersebut. Kemudian diakhiri foto bersama dengan Tim dan 20 pelaku UMKM.

## HASIL

Pelaksanaan kegiatan Pelatihan untuk UMKM Fakultas Ekonomi

Universitas Baiturrahmah dilakukan secara terbuka, Kegiatan pengabdian ini dilakukan pada bulan agustus 2024. Kegiatan pelatihan bagi Pengelola UMKM ini dihadiri 20 peserta dari Nagari Sawah Laweh Kecamatan Bayang Kabupaten Pesisir Selatan. Metode pelaksanaan yang dilakukan Narasumber Amrullah, SE, MSi, dalam memberikan penjelasan secara langsung mengenai materi Strategi Pengembangan Produk UMKM bagi Pelaku UMKM Nagari Sawah Tanggah kecamatan Bayang dengan melibatkan berbagai kegiatan agar menarik, Unik, dan Kreatif.



Gambar 1. Pelatihan dan arahan materi oleh narasumber

Kemudian TIM memberikan *pre-test* dan *post-test* kepada Pengelola Pelaku UMKM untuk mengetahui apakah Pelaku UMKM tersebut sudah memahami tentang Strategi Pengembangan Produk dan berminat untuk mempraktekkan dalam kegiatannya agar dapat bersaing secara kompetitif.

## PEMBAHASAN

Dalam kegiatan ini, narasumber memaparkan tentang aspek-aspek Strategi Pengembangan Produk yang penting diketahui oleh pelaku UMKM.;

### 1. Inovasi Produk

- 1) Diversifikasi Produk: Ciptakan varian baru yang sesuai dengan tren pasar, seperti produk ramah lingkungan, berbahan lokal, atau produk sehat.
- 2) Adaptasi Teknologi: Gunakan teknologi untuk meningkatkan kualitas produk, seperti teknologi pengemasan atau otomatisasi produksi.
- 3) Personalisasi Produk: Tawarkan produk yang bisa disesuaikan dengan

kebutuhan spesifik konsumen.

### 2. Digitalisasi dan Pemasaran Online

- 1) *E-commerce*: Manfaatkan platform online seperti Shopee, Tokopedia, atau *marketplace niche* untuk menjangkau pasar yang lebih luas.
- 2) Media Sosial: Gunakan Instagram, Facebook, atau TikTok untuk promosi visual dan interaksi langsung dengan konsumen.
- 3) SEO dan Digital Ads: Investasikan dalam iklan digital dan optimasi mesin pencari untuk meningkatkan visibilitas.

### 3. Kolaborasi dan Kemitraan

- 1) Kolaborasi Lokal: Bekerja sama dengan UMKM lain atau komunitas lokal untuk berbagi sumber daya dan pasar.
- 2) Kemitraan dengan Korporasi: Manfaatkan program CSR dari perusahaan besar untuk pembinaan dan akses pasar.

### 4. Efisiensi Operasional

- 1) Pengelolaan Biaya: Gunakan bahan baku lokal untuk mengurangi biaya produksi.
- 2) Manajemen Stok: Terapkan sistem *inventory management* untuk menghindari *overstock* atau *understock*.
- 3) Produksi Berbasis Permintaan: Kurangi produksi massal dan fokus pada produk berdasarkan pesanan konsumen.

### 5. Peningkatan *Branding* dan Nilai Tambah

- 1) *Storytelling* Produk: Tonjolkan cerita unik dari produk, seperti keaslian, tradisi lokal, atau dampak sosial.
- 2) Pengemasan Kreatif: Gunakan desain kemasan menarik untuk menambah nilai estetika produk.
- 3) Sertifikasi dan Standar: Peroleh sertifikasi halal, organik, atau lainnya untuk meningkatkan kepercayaan konsumen.

### 6. Akses Pembiayaan dan Dukungan Pemerintah

- 1) Kredit UMKM: Manfaatkan

program pinjaman mikro atau pembiayaan dari pemerintah atau lembaga keuangan.

- 2) Bantuan Pemerintah: Ikut serta dalam program pelatihan atau subsidi yang disediakan pemerintah untuk UMKM.

#### 7. Pemetaan Pasar Baru

- 1) Ekspor: Manfaatkan peluang ekspor melalui program seperti *Trade Expo*.
- 2) Segmentasi Pasar Baru: Jangkauan segmen konsumen yang belum tersentuh, misalnya generasi muda atau konsumen *niche*.

Dengan pendekatan ini, UMKM dapat tetap kompetitif dan relevan dalam kondisi perekonomian saat ini, sekaligus menciptakan peluang pertumbuhan baru.

Luaran yang diharapkan dari pelaksanaan pelatihan ini adalah perubahan UMKM mendapatkan tambahan pengetahuan dan informasi pentingnya Strategi pengembangan UMKM, tidak cepat merasa puas saat kondisi produksi saat ini. Tampilan produk jangan hanya alakadarnya saja, tidak cantik, tidak rapih, dan tidak kelihatan bersih. Padahal untuk meningkatnya usaha, pengusaha perlu inovatif dalam pengemasan produk.

Keterampilan ini pula yang dianggap perlu dikembangkan oleh para pelaku UMKM di Nagari Pesisir Selatan, Kecamatan Bayang Selatan dikarenakan UMKM merupakan pendukung kemajuan sector pariwisata yang telah dicanangkan pemerintah kabupaten.. Sekretaris Disdagperinkop UKM Pesisir Selatan, Nasrul, menyebut potensi pariwisata juga meningkatkan ekonomi masyarakat melalui pelaku UMKM di Kabupaten Pesisir Selatan. Untuk menjadi wirausaha pun diperlukan pengetahuan yang baik, terutama yang masih berkembang dan usahanya masuk ke dalam kelompok UMKM atau Usaha Mikro, Kecil dan Menengah. meningkatkan penjualan produk dengan memberikan pengetahuan tentang *packaging* dan strategi pemasaran yang baik sehingga produk-produk UMKM dapat dikenal masyarakat dan meningkat menjadi konsumen potensial

Luaran yang diharapkan ini tidak 100% bisa dicapai. Walaupun pelaku UMKM

yang mengikuti pelatihan sudah datang ke acara namun dapat meningkatkan wawasan dan kesadaran diri bagaimana penting Strategi Pengembangan Produk dalam persaingan Bisnis. Terlihat dari hasil Post Test, dimana 80 % memahami materi, dari pernyataan terbuka bahwa perlu untuk diterapkan, dan menghendaki pelatihan untuk dilanjutkan serta perlunya pembinaan dan pendampingan. Secara umum, kegiatan pelatihan ini berjalan lancar dan efektif. Untuk meningkatkan dampak yang lebih luas dari efek pelatihan adalah dengan melakukan pemantauan yang dilakukan oleh Kenagarian bersama LPPM Univeristas terhadap para peserta pelatihan. Apakah para peserta setelah mengikuti pelatihan meningkat keterampilannya. Hasil pemantauan tersebut, disampaikan kepada tim pengabdian masyarakat untuk menyusun program-program pelatihan yang akan datang.

#### SIMPULAN

Apresiasi serta partisipasi yang diberikan oleh pelaku UMKM, di Nagari Sawah Laweh kecamatan Bayang Kabupaten Pesisir Selatan sangat antusias dan bersemangat, mereka selalu merespon setiap materi yang diberikan oleh narasumber tersebut. Sebelum dilakukan pelatihan strategi Pengembangan Produk para peserta tidak mengetahui apa dan bagaimana pentingnya strategi Pengembangan Produk dalam Kegiatan Mereka. Dan setelah melakukan pelatihan ini mereka mulai memahami dan berusaha untuk menerapkan.

Dari kegiatan pelatihan dengan judul Pelatihan *Soft Skills* berjalan dengan lancar dapat disimpulkan sebagai berikut:

1. Pelatihan memberikan penjelasan dan pengarahan kepada peserta bagaimana cara melakukan Inovasi Produk terkait kepada hal-hal yang membuat produk memiliki daya tarik.
2. Pelatihan memberikan penjelasan Digitalisasi Pemasaran on line
3. Pelatihan memberikan pemahaman bagaimana membentuk Kolaborasi dan

Kerjasama/ kemitraan.

4. Pelatihan memberikan pemahaman bagaimana efisiensi operasional, peningkatan merek dan akses pembiayaan serta dukungan pemerintah

#### **DAFTAR RUJUKAN**

- Al Jadi B. C., 2009. Strategi Mahasiswa Menjadi Pengusaha, Menuju Entrepreneur Student, Sabda Media, Yogyakarta.
- Clow, K.E. and Baack, D. 2007. Integrated Advertising, Promotion, and Marketing Communications, Pearson Education Internasional, New Jersey.
- Gufey, Rhodes and Rogin, 2006. Business Communication, Salemba Empat, Jakarta.
- Rangkuti F., 2000. Business Plan, Teknik Membuat Perencanaan Bisnis dan Analisa Kasus, Gramedia Pustaka Utama, Jakarta.
- Philip Kotler dan Gary Amstrong, 2003, Dasar-dasar Pemasaran, Alih Bahasa oleh Alexander Sindoro, Edisi Kesembilan, Jilid 1, PT. Indeks Kelompok Gramedia, Jakarta