



Penguatan Kapasitas SDM, Keuangan dan Tata Kelola Digital Marketing bagi UMKM Anyaman Bambu Serta Olahan Hasil Bumi di Cilejit

Strengthening Human Resources, Finance, and Digital Marketing Capacity for Bamboo Woven and Agricultural Product Processing Msmes in Cilejit

Afriana Mega Driantika¹, Putri Handayani², Saqipulloh³

Fakultas Ekonomi dan Bisnis, Universitas Pamulang

Email: saqippulloh@gmail.com

Article Info

Article history:

Received : 14-06-2026

Revised : 16-06-2026

Accepted : 18-06-2026

Published : 20-06-2026

Abstract

Strengthening the capacity of Micro, Small, and Medium Enterprises (MSMEs) is a crucial step in increasing competitiveness and business sustainability in the digital era. MSMEs producing bamboo weaving and processed agricultural products in the Cilejit region have significant economic potential, but still face various obstacles, such as limited human resources (HR), suboptimal financial management, and the lack of digital marketing utilization in product marketing. This activity aims to improve the capabilities of MSMEs in aspects of HR management, simple financial recording and management, and the implementation of digital marketing strategies to expand market reach and increase product sales. The implementation method is carried out through training approaches, mentoring, and direct practice for MSMEs. Materials provided include strengthening HR capacity, preparing simple financial reports, using social media and marketplaces as digital marketing tools, and product branding strategies. The results of the activity show an increase in understanding and skills of MSMEs in managing their businesses more effectively and adaptively to developments in digital technology. In addition, MSMEs are starting to be able to utilize digital platforms as a medium for promotion and selling products more widely. With this capacity building program, it is hoped that bamboo weaving and agricultural product processing MSMEs in Cilejit can develop sustainably, increase productivity and income, and have higher competitiveness in local and national markets.

Keywords: *MSMEs, human resource capacity, finance*

Abstrak

Penguatan kapasitas Usaha Mikro, Kecil, dan Menengah (UMKM) menjadi salah satu langkah penting dalam meningkatkan daya saing dan keberlanjutan usaha di era digital. UMKM anyaman bambu serta olahan hasil bumi di wilayah Cilejit memiliki potensi ekonomi yang cukup besar, namun masih menghadapi berbagai kendala, seperti keterbatasan sumber daya manusia (SDM), pengelolaan keuangan yang belum optimal, serta kurangnya pemanfaatan digital marketing dalam pemasaran produk. Kegiatan ini bertujuan untuk meningkatkan kemampuan pelaku UMKM dalam aspek pengelolaan SDM, pencatatan dan pengelolaan keuangan sederhana, serta penerapan strategi digital marketing guna memperluas jangkauan pasar dan meningkatkan penjualan produk. Metode pelaksanaan dilakukan melalui pendekatan pelatihan, pendampingan, dan praktik langsung kepada para pelaku UMKM. Materi yang diberikan meliputi penguatan kapasitas SDM, penyusunan laporan keuangan sederhana, penggunaan media sosial dan marketplace sebagai sarana pemasaran digital, serta strategi branding produk. Hasil kegiatan menunjukkan adanya peningkatan pemahaman dan keterampilan pelaku UMKM dalam mengelola usaha secara lebih efektif dan adaptif terhadap perkembangan teknologi digital. Selain itu, pelaku UMKM mulai mampu memanfaatkan platform digital sebagai media promosi dan penjualan produk secara lebih luas. Dengan adanya program penguatan kapasitas ini, diharapkan UMKM anyaman bambu dan olahan hasil bumi di Cilejit dapat berkembang secara



berkelanjutan, meningkatkan produktivitas dan pendapatan, serta memiliki daya saing yang lebih tinggi di pasar lokal maupun nasional.

Kata Kunci : UMKM, kapasitas SDM, keuangan

PENDAHULUAN

UMKM anyaman bambu serta olahan hasil bumi di Cilejit merupakan salah satu sektor usaha masyarakat yang memiliki potensi ekonomi dan budaya yang cukup besar. Produk anyaman bambu memiliki nilai seni khas daerah, sedangkan olahan hasil bumi memiliki peluang untuk dikembangkan menjadi produk unggulan masyarakat. Keberadaan UMKM tersebut juga berperan dalam meningkatkan perekonomian masyarakat serta membuka lapangan pekerjaan bagi warga sekitar.

Namun, dalam pelaksanaannya para pelaku UMKM masih menghadapi berbagai kendala yang menghambat perkembangan usaha. Salah satu permasalahan utama adalah rendahnya kapasitas sumber daya manusia (SDM) dalam pengelolaan usaha. Sebagian besar pelaku UMKM masih menjalankan usaha secara tradisional tanpa perencanaan usaha yang matang, sehingga produktivitas dan kualitas usaha belum berkembang secara optimal.

Selain itu, pengelolaan keuangan usaha masih dilakukan secara sederhana dan belum tertata dengan baik. Banyak pelaku UMKM yang belum melakukan pencatatan pemasukan dan pengeluaran secara teratur sehingga sulit mengetahui kondisi keuangan usaha maupun keuntungan yang diperoleh. Hal tersebut dapat memengaruhi keberlangsungan dan perkembangan usaha dalam jangka panjang.

Di era digital saat ini, pemasaran produk melalui media sosial dan marketplace menjadi peluang besar bagi UMKM untuk memperluas pasar. Akan tetapi, pelaku UMKM di Cilejit masih minim pengetahuan mengenai tata kelola digital marketing, seperti penggunaan media sosial, pembuatan konten promosi, branding produk, dan strategi pemasaran online. Akibatnya, pemasaran produk masih terbatas pada lingkungan sekitar dan belum mampu menjangkau konsumen yang lebih luas.

Berdasarkan kondisi tersebut, diperlukan kegiatan Program Kreativitas Mahasiswa (PKM) yang berfokus pada penguatan kapasitas SDM, pengelolaan keuangan, dan tata kelola digital marketing bagi UMKM anyaman bambu serta olahan hasil bumi di Cilejit. Program ini diharapkan mampu membantu pelaku UMKM dalam meningkatkan kemampuan manajerial, memperbaiki pengelolaan usaha, serta memanfaatkan teknologi digital untuk mendukung perkembangan usaha secara berkelanjutan

TINJAUAN PUSTAKA

Konsep Penguatan Kapasitas SDM UMKM

Penguatan kapasitas sumber daya manusia (SDM) merupakan upaya meningkatkan kemampuan, pengetahuan, keterampilan, dan sikap pelaku usaha agar mampu menjalankan usaha secara efektif dan profesional. Dalam konteks UMKM, kualitas SDM sangat memengaruhi keberhasilan usaha karena pelaku usaha berperan langsung dalam proses produksi, pengelolaan usaha, hingga pemasaran produk.



Pada UMKM anyaman bambu serta olahan hasil bumi di Cilejit, penguatan kapasitas SDM sangat diperlukan agar pelaku usaha mampu mengikuti perkembangan pasar dan teknologi. Penguatan kapasitas dilakukan melalui pelatihan kewirausahaan, peningkatan kemampuan manajerial, pelayanan konsumen, dan pengembangan inovasi produk

Pengelolaan Keuangan UMKM

Pengelolaan keuangan merupakan salah satu aspek penting dalam keberlangsungan usaha. Keuangan yang dikelola dengan baik akan membantu pelaku usaha mengetahui kondisi usaha, menghitung keuntungan, dan merencanakan pengembangan usaha di masa depan. Permasalahan yang sering terjadi pada UMKM adalah belum adanya pencatatan keuangan yang teratur serta pencampuran antara keuangan pribadi dan usaha. Kondisi tersebut juga terjadi pada sebagian pelaku UMKM anyaman bambu dan olahan hasil bumi di Cilejit. Oleh karena itu, diperlukan edukasi mengenai pengelolaan keuangan sederhana agar usaha dapat berjalan lebih terstruktur

Konsep Digital Marketing bagi UMKM

Digital marketing adalah kegiatan pemasaran produk atau jasa melalui media digital dan internet. Di era modern saat ini, digital marketing menjadi salah satu strategi penting bagi UMKM untuk memperluas pasar dan meningkatkan penjualan produk. UMKM di Cilejit masih memiliki keterbatasan dalam pemanfaatan media digital sebagai sarana promosi. Sebagian besar pemasaran produk masih dilakukan secara konvensional sehingga jangkauan pasar menjadi terbatas. Oleh karena itu, diperlukan pelatihan dan pendampingan mengenai tata kelola digital marketing

Branding Produk dan Daya Saing UMKM

Branding merupakan proses membangun identitas dan citra produk agar mudah dikenal dan dipercaya oleh konsumen. Dalam dunia usaha, branding memiliki peran penting dalam meningkatkan daya tarik dan nilai tambah produk. Pada UMKM anyaman bambu serta olahan hasil bumi di Cilejit, branding dapat dilakukan melalui desain kemasan yang menarik, pemberian logo produk, kualitas pelayanan, dan promosi digital. Branding yang baik akan membantu produk lebih mudah dikenali oleh masyarakat dan meningkatkan kepercayaan konsumen. Selain branding, daya saing UMKM juga dipengaruhi oleh kualitas produk, inovasi, dan kemampuan pelaku usaha dalam memanfaatkan teknologi. Dengan adanya branding dan strategi pemasaran yang tepat, UMKM lokal dapat bersaing di pasar yang lebih luas

Teori Pemberdayaan dan Kemandirian Ekonomi

Pemberdayaan masyarakat adalah proses meningkatkan kemampuan individu maupun kelompok agar mampu mandiri dalam memenuhi kebutuhan hidupnya, termasuk dalam bidang ekonomi. Pemberdayaan UMKM dilakukan melalui peningkatan pengetahuan, keterampilan, dan akses terhadap teknologi serta informasi usaha.

Program penguatan kapasitas SDM, pengelolaan keuangan, dan digital marketing bagi UMKM di Cilejit merupakan salah satu bentuk pemberdayaan masyarakat berbasis ekonomi kreatif. Program ini bertujuan membantu pelaku usaha agar lebih mandiri, mampu meningkatkan pendapatan, dan mengembangkan usaha secara berkelanjutan.

Kemandirian ekonomi dapat tercapai apabila masyarakat mampu mengelola potensi lokal secara optimal serta memiliki kemampuan beradaptasi dengan perkembangan zaman dan teknologi.



Oleh karena itu, pemberdayaan UMKM menjadi langkah penting dalam mendukung pertumbuhan ekonomi masyarakat lokal.

METODE PENELITIAN

Metode pelaksanaan kegiatan PKM dilakukan menggunakan pendekatan partisipatif dan edukatif agar pelaku UMKM dapat memahami serta menerapkan materi secara langsung. Adapun metode yang digunakan meliputi:

1. Observasi dan Identifikasi Permasalahan

Tim pelaksana melakukan observasi langsung kepada pelaku UMKM anyaman bambu serta olahan hasil bumi di Cilejit untuk mengetahui kondisi usaha, kendala yang dihadapi, serta kebutuhan pelatihan yang diperlukan.

2. Workshop dan Pelatihan

Pelatihan dilaksanakan melalui penyampaian materi secara langsung menggunakan metode ceramah, presentasi, diskusi, dan tanya jawab. Peserta diberikan pemahaman mengenai pengelolaan usaha, keuangan, dan digital marketing.

3. Focus Group Discussion (FGD)

Peserta dibagi ke dalam beberapa kelompok kecil untuk berdiskusi mengenai permasalahan usaha yang dihadapi serta mencari solusi bersama terkait pengembangan usaha dan pemasaran produk.

4. Praktik Langsung

Peserta melakukan praktik langsung seperti membuat pencatatan keuangan sederhana, membuat akun media sosial usaha, membuat konten promosi, serta mempraktikkan teknik pemasaran digital.

5. Pendampingan dan Monitoring

Setelah pelatihan selesai, tim pelaksana melakukan pendampingan secara berkala kepada peserta untuk memastikan penerapan materi berjalan dengan baik. Monitoring dilakukan untuk mengevaluasi perkembangan usaha dan memberikan solusi terhadap kendala yang dihadapi pelaku UMKM.

6. Evaluasi Program

Evaluasi dilakukan untuk mengetahui tingkat pemahaman peserta terhadap materi yang diberikan serta efektivitas program dalam meningkatkan kapasitas SDM, pengelolaan keuangan, dan digital marketing UMKM di Cilejit

HASIL DAN PEMBAHASAN

Kegiatan Program Kreativitas Mahasiswa (PKM) dengan tema “Penguatan Kapasitas SDM, Keuangan dan Tata Kelola Digital Marketing bagi UMKM Anyaman Bambu serta Olahan Hasil Bumi di Cilejit” dilaksanakan melalui metode pelatihan, praktik langsung, dan pendampingan kepada pelaku UMKM di Desa Cilejit. Peserta kegiatan terdiri dari pelaku usaha anyaman bambu dan pengolahan hasil bumi yang masih menjalankan usaha secara tradisional dan memiliki keterbatasan dalam pengelolaan usaha.



Sebelum kegiatan dilaksanakan, sebagian besar peserta belum memiliki pemahaman yang baik mengenai pengelolaan SDM, pencatatan keuangan usaha, serta penggunaan media digital untuk pemasaran produk. Setelah mengikuti program PKM ini, peserta menunjukkan beberapa perkembangan sebagai berikut:

1. Peningkatan Pemahaman Pengelolaan Usaha

Peserta mulai memahami pentingnya pengelolaan usaha secara profesional, seperti pelayanan konsumen, pengembangan produk, dan strategi pengelolaan usaha yang lebih terarah.

2. Peningkatan Kemampuan Pengelolaan Keuangan

Peserta mampu melakukan pencatatan pemasukan dan pengeluaran usaha secara sederhana. Selain itu, peserta mulai memahami pentingnya pemisahan antara keuangan pribadi dan usaha agar kondisi usaha lebih terkontrol.

3. Pemanfaatan Digital Marketing

Peserta memperoleh pengetahuan mengenai penggunaan media sosial dan marketplace sebagai sarana promosi produk. Beberapa peserta mulai membuat akun usaha di media sosial untuk memasarkan produk anyaman bambu dan olahan hasil bumi secara online.

4. Peningkatan Branding Produk

Peserta memahami pentingnya kemasan produk, logo usaha, dan identitas produk dalam meningkatkan daya tarik konsumen. Produk UMKM mulai memiliki tampilan yang lebih menarik dan siap dipromosikan secara digital.

5. Meningkatnya Motivasi dan Kemandirian Pelaku UMKM

Kegiatan ini memberikan motivasi kepada pelaku UMKM untuk mengembangkan usaha secara lebih kreatif dan inovatif. Peserta menunjukkan antusiasme dalam mengikuti pelatihan dan praktik yang diberikan selama kegiatan berlangsung

Sesi Pelatihan dan Pendampingan Penguatan UMKM Pemateri: Tim Pelaksana PKM

Tema Sesi: “Penguatan Kapasitas SDM, Keuangan dan Tata Kelola Digital Marketing bagi UMKM Anyaman Bambu serta Olahan Hasil Bumi di Cilejit” Pada sesi ini, pemateri menyampaikan materi mengenai pengelolaan usaha, penguatan kapasitas SDM, pengelolaan keuangan sederhana, serta strategi pemasaran digital bagi UMKM. Materi disampaikan menggunakan metode ceramah interaktif, diskusi, praktik langsung, dan studi kasus sederhana yang sesuai dengan kondisi usaha peserta.

Fokus pembahasan dalam kegiatan ini meliputi:

1. Penguatan Kapasitas SDM UMKM

Pemateri menjelaskan pentingnya peningkatan kualitas SDM dalam pengembangan usaha. Peserta diberikan pemahaman mengenai sikap kewirausahaan, pelayanan konsumen, komunikasi usaha, dan pentingnya inovasi produk agar usaha dapat berkembang secara berkelanjutan.



2. Pengelolaan Keuangan Sederhana

Peserta diperkenalkan pada cara melakukan pencatatan pemasukan dan pengeluaran usaha secara sederhana. Pemateri menjelaskan pentingnya memisahkan keuangan pribadi dan usaha, menghitung keuntungan usaha, serta mengelola modal usaha agar lebih terstruktur.

3. Strategi Digital Marketing

Peserta belajar memanfaatkan media digital seperti Instagram, Facebook, WhatsApp Business, dan marketplace sebagai sarana promosi produk. Pemateri memberikan contoh cara membuat konten promosi sederhana, teknik fotografi produk menggunakan telepon genggam, serta strategi meningkatkan daya tarik produk di media sosial.

4. Branding dan Pengemasan Produk

Peserta diberikan pemahaman mengenai pentingnya branding dalam meningkatkan nilai jual produk. Pemateri menjelaskan bagaimana desain kemasan, logo usaha, dan identitas produk dapat membantu meningkatkan kepercayaan konsumen terhadap produk UMKM lokal.

5. Diskusi dan Pendampingan Usaha

Selama sesi berlangsung, peserta terlihat aktif bertanya mengenai cara memasarkan produk, menentukan harga jual, hingga pengelolaan usaha yang efektif. Tim pelaksana memberikan pendampingan langsung dan solusi praktis sesuai permasalahan yang dihadapi peserta dalam menjalankan usaha sehari-hari.

Melalui kegiatan ini, pelaku UMKM di Cilejit tidak hanya memperoleh pengetahuan teoritis, tetapi juga pengalaman praktik yang dapat langsung diterapkan dalam pengembangan usaha mereka. Program ini diharapkan menjadi langkah awal dalam meningkatkan daya saing UMKM lokal melalui penguatan SDM dan transformasi digital.

KESIMPULAN

Berdasarkan pelaksanaan Program Kreativitas Mahasiswa (PKM) dengan tema “Penguatan Kapasitas SDM, Keuangan dan Tata Kelola Digital Marketing bagi UMKM Anyaman Bambu serta Olahan Hasil Bumi di Cilejit”, dapat diperoleh beberapa kesimpulan sebagai berikut:

1. Peningkatan Kapasitas SDM Pelaku UMKM

Kegiatan PKM ini berhasil meningkatkan pemahaman pelaku UMKM mengenai pentingnya pengelolaan usaha secara profesional. Peserta memperoleh pengetahuan mengenai manajemen usaha, pengembangan produk, pelayanan konsumen, dan pentingnya inovasi dalam menghadapi persaingan usaha di era digital.

2. Peningkatan Pengelolaan Keuangan Usaha

Pelaku UMKM mulai memahami pentingnya pencatatan keuangan usaha secara sederhana dan teratur. Peserta mampu melakukan pemisahan antara keuangan pribadi dan usaha, menghitung pemasukan serta pengeluaran, dan mulai memahami perencanaan pengembangan usaha berdasarkan kondisi keuangan yang dimiliki.



3. Pemanfaatan Digital Marketing sebagai Strategi Pemasaran

Program ini membantu pelaku UMKM memahami penggunaan media sosial dan marketplace sebagai sarana pemasaran produk. Peserta memperoleh keterampilan dalam membuat konten promosi, branding produk, dan strategi pemasaran digital sehingga produk anyaman bambu serta olahan hasil bumi memiliki peluang menjangkau pasar yang lebih luas.

4. Penguatan Branding dan Daya Saing Produk Lokal

Melalui kegiatan pelatihan dan pendampingan, pelaku UMKM memahami pentingnya branding dalam meningkatkan nilai jual produk. Penggunaan desain kemasan, identitas produk, dan promosi digital membantu meningkatkan daya tarik produk lokal agar lebih dikenal masyarakat.

5. Kontribusi terhadap Pemberdayaan Ekonomi Masyarakat

Pelaksanaan PKM ini memberikan dampak positif terhadap pemberdayaan ekonomi masyarakat di Cilejit. Dengan meningkatnya kemampuan pelaku UMKM dalam pengelolaan usaha dan pemasaran digital, diharapkan usaha lokal mampu berkembang secara berkelanjutan dan meningkatkan pendapatan masyarakat sekitar.

DAFTAR PUSTAKA

- Asharie, A., & Alie, M. F. (2023). Pengembangan Digital Marketing, Peran Manajemen SDM, Keunggulan Bersaing Produk Industri Kreatif UMKM Di Pasar Global. *Jurnal Solma*, 12(2), 614-624.
- Kementerian Koperasi dan Usaha Kecil dan Menengah Republik Indonesia. 2021. Peran UMKM dalam Perekonomian Indonesia. Jakarta: Kemenkop UKM.
- Kementerian Pendidikan, Kebudayaan, Riset, dan Teknologi Republik Indonesia. 2022. Panduan Program Kreativitas Mahasiswa (PKM). Jakarta: Kemendikbudristek.
- Kotler, Philip dan Kevin Lane Keller. 2016. *Marketing Management*. 15th Edition. Pearson Education.
- Kotler, Philip dan Kevin Lane Keller. 2016. *Marketing Management*. 15th Edition. Pearson Education.
- Nurani, N., Dally, D., Haizam, M., Yusup, Y., Hermina, N., Suratman, M., & Firdaus, E. (2021). Penguatan SDM UMKM binaan Kadin Kota Bandung berkarakter technopreneurship yang berdaya saing di pasar global melalui digital marketing. *Jurnal Inovasi Masyarakat*, 1(3), 218-225.
- Rangkuti, Freddy. 2017. *Strategi Promosi yang Kreatif dan Analisis Kasus Integrated Marketing Communication*. Jakarta: Gramedia Pustaka Utama.
- Satriana, D., Daulay, M. A., & Merliana, T. (2026). Transformasi digital UMKM: Penguatan strategi pemasaran dan SDM untuk meningkatkan daya saing di era 5.0. *Jurnal Pembelajaran Pemberdayaan Masyarakat (JP2M)*, 7(1), 247-256.
- Sujarweni, V. Wiratna. 2019. *Akuntansi UMKM*. Yogyakarta: Pustaka Baru Press.
- SWARNA: Jurnal Pengabdian Kepada Masyarakat – Penguatan SDM Dalam Kompetensi E-Marketing Untuk Pengembangan UMKM Jelajah Nusantara. Mira Veranita, dkk. 2023.
- Tambunan, Tulus. 2019. *UMKM di Indonesia: Perkembangan dan Tantangan*. Jakarta: Prenadamedia Group.



Tambunan, Tulus. 2019. *UMKM di Indonesia: Perkembangan dan Tantangan*. Jakarta: Prenadamedia Group.

Yulinda, A. T., Kusuma, M., Arianto, T., & Yuniarti, R. (2025). Strategi Penguatan SDM dan Pemasaran Digital Bagi Pelaku UMKM di Kota Bengkulu. *Jurnal Solusi Masyarakat (JSM)*, 3(2), 89-98.