

## **Meningkatkan Daya Saing UMKM Tikar Purun melalui Penguatan SDM di Desa Tanjung Atap Barat**

**Siti Nurhayati Nafsiah<sup>1</sup>, Marlindawati<sup>2</sup>, Irwan Septayuda<sup>3</sup>, Helda Yudiastuti<sup>4</sup>,  
Nur Intan Akuntari<sup>5</sup>, Pramaisheila Diva Andika<sup>6</sup>**

*<sup>1,2,3,4,5,6</sup> Universitas Bina Darma, Indonesia*

### **Corresponding Author**

**Nama Penulis:** Siti Nurhayati Nafsiah

**E-mail:** [siti\\_nurhayati@binadarma.ac.id](mailto:siti_nurhayati@binadarma.ac.id)

### **Abstrak**

*Kegiatan pengabdian kepada masyarakat ini bertujuan untuk meningkatkan daya saing UMKM Tikar Purun melalui penguatan sumber daya manusia (SDM) di Desa Tanjung Atap Barat. Permasalahan utama yang dihadapi pelaku UMKM di daerah ini adalah rendahnya kapasitas dalam hal manajemen usaha, inovasi produk, dan pemasaran. Kegiatan dilakukan melalui pelatihan intensif yang meliputi manajemen usaha kecil, strategi pemasaran, dan kewirausahaan berbasis potensi lokal. Metode pelaksanaan berupa ceramah, diskusi, dan simulasi. Evaluasi dilakukan dengan menggunakan kuesioner berisi skala penilaian terhadap materi, penyampaian, dan dampak kegiatan. Hasil evaluasi menunjukkan bahwa sebagian besar peserta merasakan peningkatan pengetahuan dan keterampilan yang signifikan, serta termotivasi untuk mengembangkan usahanya secara lebih profesional. Kegiatan ini diharapkan menjadi langkah awal dalam pemberdayaan UMKM berbasis komunitas dan budaya lokal, serta dapat direplikasi pada wilayah lain dengan karakteristik serupa.*

**Kata Kunci** - UMKM, tikar purun, penguatan SDM, pemberdayaan masyarakat, pelatihan usaha

### **Abstract**

*Abstract This community service activity aims to increase the competitiveness of Tikar Purun MSMEs by strengthening human resources (HR) in Tanjung Atap Barat Village. The main problem faced by MSMEs in this area is low capacity in terms of business management, product innovation, and marketing. The activity is carried out through intensive training covering small business management, marketing strategies, and entrepreneurship based on local potential. The implementation method is in the form of lectures, discussions, and simulations. The evaluation was carried out using a questionnaire containing an assessment scale for the material, delivery, and impact of the activity. The evaluation results showed that most participants felt a significant increase in knowledge and skills, and were motivated to develop their businesses more professionally. This activity is expected to be the first step in empowering MSMEs based on local communities and cultures, and can be replicated in other areas with similar characteristics.*

**Keywords** - MSMEs, tikar purun, strengthening HR, community empowerment, business training

## **PENDAHULUAN**

Usaha Mikro, Kecil, dan Menengah (UMKM) memegang peran strategis dalam pembangunan ekonomi nasional, khususnya dalam menciptakan lapangan kerja, meningkatkan pendapatan masyarakat, serta mendorong pertumbuhan ekonomi berbasis lokal. Di berbagai daerah, UMKM sering kali menjadi tulang punggung ekonomi desa karena kemampuannya memanfaatkan potensi lokal dan menyerap tenaga kerja dari lingkungan sekitar. Namun demikian, UMKM juga menghadapi tantangan besar, seperti rendahnya daya saing, terbatasnya akses terhadap pelatihan dan teknologi, serta lemahnya kemampuan manajerial dan keuangan.

Desa Tanjung Atap Barat merupakan salah satu wilayah yang memiliki potensi ekonomi lokal melalui kerajinan tikar purun, yaitu produk kerajinan tangan yang terbuat dari tanaman purun (*Lepironia articulata*), sejenis rumput rawa yang tumbuh di lahan gambut. Tikar purun tidak hanya memiliki nilai estetika dan fungsi praktis, tetapi juga mencerminkan nilai-nilai budaya dan tradisi masyarakat setempat. Potensi ekonomi ini seharusnya dapat dikembangkan menjadi produk unggulan daerah yang mampu menembus pasar yang lebih luas, baik nasional maupun internasional.

Namun saat ini para pengrajin tikar ini menghadapi Permasalahan utama yang yaitu keterbatasan sumber daya manusia (SDM) dari sisi keterampilan manajerial, inovasi produk, dan penguasaan teknologi. Sebagian besar pengrajin masih menggunakan metode tradisional tanpa pembaruan teknik atau desain, dan belum memanfaatkan media digital untuk pemasaran. Selain itu, kurangnya pelatihan kewirausahaan dan lemahnya akses informasi mengakibatkan rendahnya efisiensi produksi dan keterbatasan jangkauan pasar hal ini menyebabkan produk tikar purun belum mampu bersaing secara optimal di pasar, baik dari sisi kualitas maupun kuantitas. Selain itu, keterbatasan akses terhadap pelatihan dan pendampingan juga menjadi hambatan utama dalam pengembangan kapasitas SDM pelaku UMKM.

Upaya penguatan SDM menjadi strategi yang penting untuk menjawab tantangan tersebut. Dengan meningkatkan kapasitas pengrajin dalam bidang produksi, manajemen usaha, pemasaran, dan digitalisasi, UMKM tikar purun diharapkan dapat meningkatkan daya saingnya, baik dalam kualitas produk maupun jangkauan pemasaran. Oleh karena itu, diperlukan kajian dan langkah strategis dalam penguatan SDM untuk mendukung keberlanjutan dan pertumbuhan UMKM ini. Dengan SDM yang lebih terampil dan adaptif, UMKM tikar purun akan lebih siap untuk menghadapi persaingan pasar, mengembangkan jaringan usaha, dan menciptakan nilai tambah ekonomi yang berkelanjutan.

Berdasarkan uraian di atas, kegiatan pengabdian kepada masyarakat ini dirancang untuk menjawab kebutuhan aktual para pelaku UMKM di Desa Tanjung Atap Barat. Tujuannya adalah mendorong pemberdayaan masyarakat secara nyata dan meningkatkan daya saing produk lokal berbasis kearifan budaya dan sumber daya alam setempat

## **METODE**

Kegiatan dilaksanakan 15 Nopember 2024 bertempat di rumah penduduk pengrajin tikar purun desa Tanjung Atap Barat. Peserta yang terlibat sebanyak 11 orang pengrajin dan 7 orang mahasiswa dari perguruan tinggi Universitas Bina Darma. Pelaksanaan kegiatan dimulai dengan memunculkan ide serta konsep pengabdian kepada masyarakat untuk menargetkan sasaran yang akan dituju. Metode pelaksanaan yang digunakan pada kegiatan pengabdian kepada masyarakat ini menggunakan metode pendekatan persuasive edukatif melalui penyuluhan, pelatihan dan bimbingan dalam pengabdian melalui tahapan sebagai berikut :

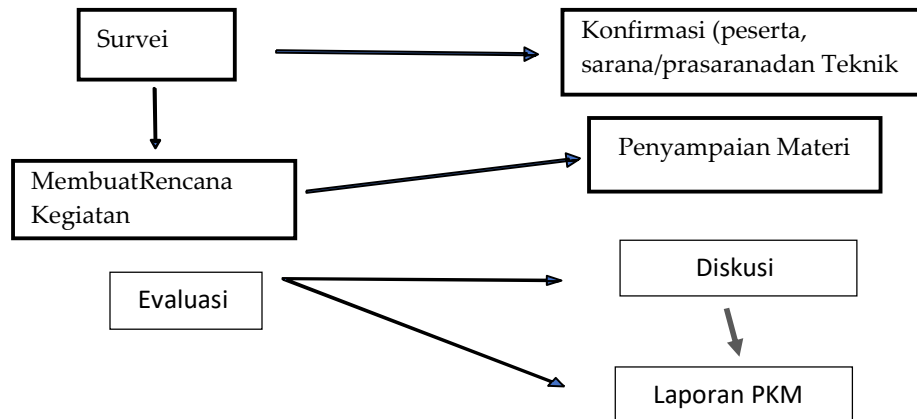
- a) Melakukan survei lokasi pada bulan September 2024.
- b) Merencanakan kegiatan mencakup waktu, materi, dan teknis pelaksanaan kegiatan.
- c) Konfirmasi dengan Kepala Dusun mengenai peserta, sarana prasarana dan teknis pelaksanaan kegiatan;
- d) Penyampaian materi dengan metode ceramah yang digunakan untuk meningkatkan daya saing pengrajin, pelaku UMKM melalui penguatan SDM.

---

This work is licensed under Creative Commons Attribution License 4.0 CC-BY International license

- e) Diskusi untuk memperdalam materi yang telah disosialisasikan.
- f) Evaluasi untuk mengukur tingkat pemahaman peserta pengabdian.
- g) Tahap pembuatan laporan kegiatan pengabdian kepada masyarakat tentang Meningkatkan Daya Saing UMKM TIKAR PURUN melalui Penguatan SDM di Desa Tanjung Atap Barat melalui penyuluhan, tanya jawab dan pelatihan. berikut ini urutan kegiatan pelaksanaan kegiatan pengabdian bagi pengrajin tikar purun pelaku UMKM di desa Tanjung Atap Barat.

Berikut ini langkah pelaksanaan kegiatan pengabdian pada Pengrajin tikar purun pelaku UMKM di Desa Tanjung Atap Barat disajikan dalam gambar 1. Dibawah ini :



## HASIL DAN PEMBAHASAN

Pelaksanaan kegiatan dimulai dengan melakukan koordinasi antara Dosen Program Studi akuntansi, manajemen dan dosen vokasi bersama pihak para pengrajin tikar purun dan kepala dusun pada tanggal 16 Oktober 2024. Berdasarkan hasil koordinasi yang telah dilakukan diperoleh beberapa hal diantaranya yaitu bersepakat melakukan kerjasama untuk mengadakan kegiatan penyuluhan tentang Meningkatkan Daya Saing UMKM TIKAR PURUN melalui Penguatan SDM di Desa Tanjung Atap Barat Karena sejauh ini para pengrajin belum pernah mendapatkan penyuluhan dan sosialisasi untuk *Meningkatkan Daya Saing UMKM TIKAR PURUN melalui Penguatan SDM* Kesepakatan dan kerja sama dengan mitra disajikan dalam gambar 1. Sebagai berikut :



**Gambar 1.**  
Kesepakatan dan kerja sama dengan mitra

Kegiatan kesepakatan Dan Kerja Sama Dengan Mitra ini penting dilakukan karena untuk mengetahui tujuan dan manfaat dari kegiatan dan kerja sama antar kedua pihak agar tujuan tercapai.. Disini para pengrajin dan pelaku UMKM Tikat Purun diberi penyuluhan dan pelatihan tentang meningkatkan daya saing melalui penguatan SDM. Berikut salah satu foto kegiatan tersebut pada gambar 2 :



**Gambar 2.**  
penyuluhan dan pelatihan cara berinovasi terhadap produk.

Disini diharapkan para pengrajin selaku pelaku UMKM dapat mempunyai ketrampilan dan pengetahuan agar mereka bisa meningkatkan daya saing dalam menjalankan memproduksi tikar purun. Peserta mengikuti rangkaian kegiatan secara tertib, aktif dan bersemangat dan sangat antusias ketika menyambut kedatangan pemateri dari sini terlihat para peserta sangat tertarik untuk belajar materi yang bisa menambah pengetahuan dan ketrampilan mereka tentang bagaimana meningkatkan Daya Saing UMKM Tikar Purun melalui Penguatan SDM di Desa Tanjung Atap Barat Pemaparan materi tentang oleh narasumber disajikan dalam gambar 3 sebagai berikut :



**Gambar 3 :**  
Salah satu nara sumber memberikan materi kepada peserta

Selanjutnya, para peserta juga diberikan ketrampilan bagaimana berinovasi dengan produk baru, baik corak, jenis dan ukurannya, dengan memanfaatkan teknologi media sosial.

Akhir dari kegiatan pelatihan ditutup dengan pengisian kuesioner oleh para peserta kegiatan. Adapun pertanyaan kuesioner terdiri dari 10 butir pertanyaan, dengan mewakili bagian – bagian dari tujuan utama kegiatan pegabdian kepada masyarakat ini dilaksanakan yaitu :

1. Kuesioner tentang evaluasi pelaksanaan, sarana dan prasarana.
2. Kuesioner tentang evaluasi Indikator ketrampilan dan daya saing.
3. Kuesioner tentang evaluasi Indikator peningkatan kualitas SDM

#### **Evaluasi Materi dan Pelaksanaan**

No	Pernyataan	SS	S	TS	STS	TDP
1	Materi yang disampaikan mudah dipahami.	11	-	-	-	-
2	Kegiatan ini relevan dengan kebutuhan UMKM Tikar Purun.	11	-	-	-	-
3	Saya memperoleh pengetahuan baru dari kegiatan ini dalam berinovasi.	10	1	-	-	-
4	Kegiatan ini membantu meningkatkan keterampilan saya dan kualitas produk.	11	-	-	-	-
5	Pemateri menyampaikan materi dengan jelas dan sistematis.	10	1	-	-	-
6	Waktu pelaksanaan kegiatan sudah cukup memadai.	10	1	-	-	-
7	Tempat dan fasilitas kegiatan sudah nyaman dan mendukung.	10	1	-	-	-
8	Saya dapat mengaplikasikan hasil kegiatan ini dalam usaha saya dengan daya saing yang tinggi.	10	1	-	-	-
9	Kegiatan ini memotivasi saya untuk lebih mengembangkan usaha.	11	-	-	-	-
10	Saya berharap kegiatan serupa dilaksanakan kembali di masa mendatang.	11	-	-	-	-

#### **KESIMPULAN**

1. Sebagian besar peserta menyatakan bahwa materi yang disampaikan mudah dipahami dan relevan dengan kebutuhan UMKM Tikar Purun. Penyampaian oleh narasumber dinilai jelas dan sistematis.
2. Mayoritas responden merasakan peningkatan pengetahuan dan keterampilan setelah mengikuti kegiatan ini. Hal ini menunjukkan bahwa kegiatan berhasil memenuhi sebagian besar tujuan pelatihan, yaitu penguatan SDM.
3. Waktu, tempat, dan fasilitas pelatihan dinilai cukup memadai. Kegiatan berlangsung dalam suasana yang kondusif, dengan tingkat partisipasi yang tinggi dari peserta.
4. Sebagian besar peserta menyatakan bahwa kegiatan ini memberikan motivasi dan membantu mereka mengembangkan usaha Tikar Purun, baik dari segi produksi, manajemen, maupun pemasaran.
5. Terdapat keinginan yang kuat dari peserta agar kegiatan serupa terus dilakukan secara berkala, bahkan disarankan untuk diperluas cakupannya ke pelatihan lanjutan.

Bedasarkan kesimpulan tersebut, saran penelitian ini meliputi :

1. Tambahkan materi lanjutan seperti pemasaran digital, pengelolaan keuangan usaha mikro, dan strategi branding produk khas desa.
2. Peserta menyarankan adanya program lanjutan berupa pendampingan usaha secara berkala untuk implementasi hasil pelatihan di lapangan.

3. Perlu memperluas sasaran peserta agar UMKM lain di desa juga dapat merasakan manfaat pelatihan dan terjadi kolaborasi antarpelaku usaha.
4. Perlu difasilitasi kemitraan dengan lembaga, marketplace, dan instansi yang dapat membantu promosi dan penjualan produk Tikar Purun.
5. Evaluasi seperti ini sebaiknya dilakukan setelah setiap kegiatan untuk memastikan keberlanjutan dan peningkatan kualitas program.

### **UCAPAN TERIMA KASIH**

Ucapan terima kasih yang sebesar-besarnya kami sampaikan kepada berbagai pihak yang telah mendukung terlaksananya kegiatan pengabdian kepada masyarakat dengan judul "Meningkatkan Daya Saing UMKM Tikar Purun melalui Penguatan SDM di Desa Tanjung Atap Barat".

Secara khusus, kami menyampaikan terima kasih kepada:

1. Pemerintah Desa Tanjung Atap Barat, yang telah memberikan izin, fasilitas, serta dukungan moril dalam penyelenggaraan kegiatan ini.
2. Pelaku UMKM Tikar Purun, yang telah berpartisipasi aktif dan antusias dalam setiap sesi pelatihan dan diskusi.
3. Tim Pengabdian dan Relawan, atas kerja keras dan dedikasi dalam menyusun materi, mengatur pelaksanaan, serta melakukan evaluasi kegiatan.
4. Lembaga Penelitian dan Pengabdian kepada Masyarakat (LPPM), atas semua bantuan dalam kegiatan ini.
5. Narasumber dan Fasilitator Pelatihan, yang telah berbagi ilmu dan pengalaman berharga untuk pengembangan kapasitas UMKM lokal.

Kami berharap kolaborasi dan sinergi yang telah terjalin dapat terus berlanjut dalam kegiatan-kegiatan serupa di masa mendatang, demi pemberdayaan masyarakat dan kemajuan ekonomi lokal.

### **DAFTAR PUSTAKA**

- Al Farisi, S., & Fasa, M. I. (2022). Peran UMKM (Usaha Mikro Kecil Menengah) dalam Meningkatkan Kesejahteraan Masyarakat. *Jurnal Dinamika Ekonomi Syariah*, 9(1), 73-84. <https://doi.org/10.53429/jdes.v9ino.1.307>
- Haliza, Aisyah Putri, Asep Mulyana, dan Deru R Indika, "Pengaruh Digitalisasi Dan Pelatihan Entrepreneurship Terhadap Kinerja Bisnis UMKM Peserta Kampus UMKM Shopee Di Kota Jakarta," 6.1 (2024), 35-46
- Stukalina, Y. (2019). Marketing in higher education: promoting educational services and programmes. <https://doi.org/10.3846/cibmee.2019.062>
- Sutrisno, S., Amalia, M. M., Mere, K., Bakar, A., & Arta, D. N. C. (2023). Dampak Pemberian Motivasi dan Insentif Terhadap Kinerja Pegawai pada Perusahaan Rintisan: Literature Review. *Management Studies and Entrepreneurship Journal (MSEJ)*, 4(2), 1781-1881. <http://journal.yrpiiku.com/index.php/msej>
- Zaksa, K. (2012). Higher education marketing abroad and in Latvia. *Economics and management*, 17(4), 1507-1515.