JPMPT:
Jurnal Pengabdian Masyarakat dan Penelitian Terapan
GREENATION PUBLISHER
+62 812 1046 7572 http://greenpub.org greenation.info@gmail.com
DOI: https://doi.org/10.38035/jpmpt.v3i3
https://creativecommons.org/licenses/by/4.0/

Penyuluhan Peningkatan Nilai Tambah dan Siklus Hidup (*Life Cycle*) Produk Umkm pada Lembaga Pemberdayaan Masyarakat (LPM) di Kelurahan Rempoa, Ciputat, Tangerang

Agung Suprayitno[1], Agtovia Frimayasa[2], Yanthy Herawaty Purnama[3]
[1]Universitas Dian Nusantara, Jakarta, Indonesia, agung.suprayitno@dosen.undira.ac.id
[2]Universitas Dian Nusantara, Jakarta, Indonesia
[3]Universitas Dian Nusantara, Jakarta, Indonesia

Corresponding Author: agung.suprayitno@dosen.undira.ac.id[1]

Abstract: *Micro, Small, and Medium Enterprises (MSMEs) play a vital role in national economic development, including in the Rempoa Subdistrict, Ciputat Timur District, South Tangerang City. However, many MSME actors in this area still face challenges in product development, marketing, and professional business management. A lack of understanding of product innovation, product life cycle management, and the application of continuous improvement principles remains a major obstacle, resulting in low added value and limited product competitiveness.*
Through this community service (PkM) activity, the author, a lecturer in Operational Management from Dian Nusantara University (Undira), conducted an outreach program aimed at enhancing MSME capacity in managing businesses innovatively, adaptively, and sustainably. The activities were carried out using participatory methods including material presentations, case studies, group discussions, and product evaluations. The outreach materials focused on increasing product value, packaging and branding strategies, and the utilization of digital marketing.
The results of the program show that participants gained new insights into the importance of operational management in extending the product life cycle and improving market competitiveness. Despite some challenges during implementation, participant enthusiasm indicated that the program provided tangible benefits. Moving forward, the program will be followed up with mentoring and advanced training to ensure sustainable implementation. Through synergy among academia, government, and the community, MSMEs in Rempoa Subdistrict are expected to grow independently and contribute to local welfare.

Keywords: *MSMEs, added value, product life cycle, continuous improvement, operational management, outreach*

Abstrak: Usaha Mikro, Kecil, dan Menengah (UMKM) merupakan sektor penting dalam pembangunan ekonomi nasional, termasuk di wilayah Kelurahan Rempoa, Kecamatan Ciputat Timur, Kota Tangerang Selatan. Namun demikian, masih banyak pelaku UMKM di wilayah tersebut yang menghadapi kendala dalam pengembangan produk, pemasaran, dan pengelolaan usaha secara profesional. Rendahnya pemahaman terhadap inovasi produk, manajemen siklus hidup produk (product life cycle), dan penerapan prinsip continuous improvement menjadi tantangan utama yang menyebabkan rendahnya nilai tambah dan daya saing produk.
Melalui kegiatan pengabdian kepada masyarakat (PkM) ini, penulis sebagai dosen Manajemen Operasional dari Universitas Dian Nusantara (Undira) melakukan penyuluhan kepada pelaku UMKM dengan tujuan meningkatkan kapasitas mereka dalam mengelola usaha secara inovatif, adaptif, dan berkelanjutan. Kegiatan dilakukan melalui metode partisipatif yang mencakup presentasi materi, studi kasus, diskusi, dan evaluasi produk. Materi penyuluhan difokuskan pada peningkatan nilai tambah produk, strategi pengemasan dan branding, serta pemanfaatan digital marketing.
Hasil kegiatan menunjukkan bahwa peserta memperoleh pemahaman baru terkait pentingnya manajemen operasional dalam memperpanjang siklus hidup produk serta meningkatkan daya saing di pasar. Meskipun terdapat kendala dalam pelaksanaan, antusiasme peserta menunjukkan bahwa kegiatan ini memberikan manfaat nyata. Ke depan, kegiatan ini akan ditindaklanjuti dengan program pendampingan dan pelatihan lanjutan untuk memastikan implementasi berkelanjutan. Melalui sinergi antara akademisi, pemerintah, dan masyarakat, UMKM di Kelurahan Rempoa diharapkan dapat tumbuh secara mandiri dan berkontribusi terhadap kesejahteraan lokal.

Kata Kunci: UMKM, nilai tambah, siklus hidup produk, peningkatan berkelanjutan, manajemen operasional, penyuluhan

PENDAHULUAN

Usaha Mikro, Kecil, dan Menengah (UMKM) merupakan salah satu sektor strategis dalam pembangunan ekonomi nasional. Di tengah dinamika ekonomi global dan perkembangan teknologi yang pesat, UMKM dituntut untuk mampu beradaptasi, berinovasi, dan meningkatkan kualitas produknya agar tetap relevan dan kompetitif.

Namun, kenyataan di lapangan menunjukkan bahwa banyak pelaku UMKM, terutama yang berada di wilayah perkotaan pinggiran seperti Kelurahan Rempoa, Kecamatan Ciputat Timur, Kota Tangerang Selatan, masih menghadapi berbagai tantangan. Di antaranya adalah kurangnya pengetahuan tentang teknik pengembangan produk, serta belum optimalnya pemanfaatan teknologi digital dan strategi pemasaran berbasis digital. Tantangan tersebut menyebabkan produk-produk UMKM masih memiliki nilai tambah yang rendah, baik dari sisi kualitas, desain kemasan, maupun daya tarik pasar.

Menurut Heizer, Render, dan Munson (2020), penciptaan nilai tambah dan peningkatan efisiensi dalam proses operasional merupakan kunci daya saing, termasuk bagi sektor seperti UMKM yang menghadapi tantangan inovasi dan keterbatasan sumber daya. Pengembangan produk baru harus mempertimbangkan kebutuhan konsumen dan keunggulan bersaing (Booz, Allen & Hamilton, 1982).

Untuk mengatasi permasalahan tersebut, diperlukan upaya pemberdayaan yang terencana dan berkesinambungan. Salah satu pendekatan yang efektif adalah melalui kegiatan penyuluhan dan pelatihan yang ditujukan kepada para pelaku UMKM. Kegiatan ini bertujuan untuk memberikan peningkatan kapasitas, pengetahuan, dan keterampilan yang dibutuhkan agar mereka mampu menciptakan produk-produk unggulan dengan nilai tambah yang lebih

tinggi. Menurut Mardikanto (2010), Penyuluhan pembangunan memiliki peran strategis dalam mendorong perubahan perilaku masyarakat melalui pendekatan komunikasi edukatif yang terstruktur. Pendapat dari Noe (2020), Pelatihan kerja merupakan investasi organisasi untuk mengembangkan kompetensi karyawan agar mampu beradaptasi dengan perubahan dan meningkatkan kinerja. Sutrisno (2011) menyatakan bahwa Pelatihan menjadi bagian penting dalam manajemen sumber daya manusia karena berkaitan langsung dengan peningkatan produktivitas dan efektivitas kerja.

Dalam hal ini, Lembaga Pemberdayaan Masyarakat (LPM) memiliki peran penting sebagai mitra pemerintah dalam mendukung pembangunan berbasis masyarakat. LPM berfungsi sebagai fasilitator dan penggerak dalam upaya meningkatkan kualitas sumber daya manusia serta produktivitas ekonomi masyarakat di tingkat kelurahan. Oleh karena itu, pelibatan LPM dalam kegiatan penyuluhan peningkatan nilai tambah produk UMKM menjadi strategi yang tepat dan efektif untuk menjangkau pelaku usaha lokal secara langsung.

Melalui kegiatan penyuluhan yang dilaksanakan oleh penulis sebagai dosen Manajemen (Manajemen Operasional) bekerjasama dengan LPM Kelurahan Rempoa, diharapkan para pelaku UMKM dapat memahami pentingnya inovasi produk, pengemasan yang menarik, strategi branding, serta pemanfaatan media sosial dan platform digital dalam memasarkan produk mereka. Kegiatan ini juga menjadi bagian dari upaya penguatan ekonomi berbasis lokal yang inklusif dan berkelanjutan.

UMKM di Kelurahan Rempoa merupakan penggerak utama perekonomian lokal dan wadah kemandirian masyarakat dalam menciptakan lapangan kerja dan pendapatan. Namun demikian, terdapat sejumlah permasalahan yang menghambat optimalisasi nilai tambah produk serta ketahanan siklus hidup produk di pasar, yaitu:

1. Rendahnya Inovasi dan Diferensiasi Produk

Banyak pelaku UMKM menghasilkan produk dengan konsep dan desain yang stagnan, tanpa pembaruan nilai fungsional maupun estetika, sehingga produk cepat mengalami kejenuhan di pasar.

2. Ketidaktahuan terhadap Konsep Product Life Cycle (PLC)

Sebagian besar pelaku UMKM belum memahami bagaimana produk mengalami tahapan siklus hidup mulai dari pengenalan hingga penurunan, sehingga tidak ada strategi perpanjangan usia produk di pasar.

3. Keterbatasan Pengetahuan Manajerial dan Operasional

Pelaku UMKM cenderung belum memiliki kemampuan dalam mengelola produksi, distribusi, serta kualitas produk secara efisien dan sistematis.

4. Kurangnya Kesadaran akan Pentingnya Continuous Improvement

Masih sedikit pelaku usaha yang menerapkan prinsip perbaikan berkelanjutan dalam mengelola usahanya, baik dari sisi kualitas produk, proses produksi, hingga pelayanan kepada konsumen.

5. Minimnya Akses Informasi dan Pendampingan Ilmiah

Pelaku UMKM jarang mendapatkan pendampingan berbasis ilmu manajemen operasional yang dapat membantu mereka merancang strategi pengembangan produk secara berkelanjutan.

Menurut Levitt (1965) bahwa Siklus hidup produk merupakan alat strategis yang menggambarkan tahapan perkembangan produk mulai dari perkenalan hingga penurunan, yang penting dalam pengambilan keputusan pemasaran dan pengembangan produk. Stark (2015) berpendapat Manajemen siklus hidup produk (*Product Lifecycle Managemen*t) bertujuan mengelola seluruh informasi produk dari konsep hingga akhir masa pakainya untuk menciptakan nilai secara efisien. Analisis siklus hidup produk membantu perusahaan menyesuaikan strategi pemasaran dan produksi sesuai dengan fase pertumbuhan produk di pasar sesuai pendapat Day (1981).

Permasalahan-permasalahan tersebut menyebabkan siklus hidup produk menjadi pendek, nilai jual rendah, serta tidak berdampak optimal terhadap peningkatan kesejahteraan warga yang bergantung pada sektor UMKM.

Sebagai bentuk kontribusi akademik terhadap masyarakat, penulis yang merupakan dosen Manajemen Operasional Universitas Dian Nusantara (Undira) hadir secara aktif memberikan penyuluhan dan pendampingan kepada pelaku UMKM di Kelurahan Rempoa. Kegiatan ini bertujuan untuk memberikan pemahaman praktis dan terapan dalam mengelola usaha secara lebih profesional, inovatif, dan berkelanjutan. Adapun solusi yang ditawarkan adalah sebagai berikut:

1. Peningkatan Pemahaman Nilai Tambah Produk

Melalui penyuluhan, pelaku UMKM diberikan pemahaman mengenai cara menciptakan nilai tambah dari produk, baik dari sisi desain, fungsi, kualitas bahan, hingga pengemasan dan pelayanan purna jual.

2. Sosialisasi dan Implementasi Product Life Cycle Management

Pelaku UMKM diajarkan mengenali setiap fase dalam siklus hidup produk (introduction, growth, maturity, decline) serta strategi operasional yang tepat pada setiap tahap untuk memperpanjang masa hidup produk dan menjaga keberlanjutan bisnis.

3. Pelatihan Penerapan Prinsip Manajemen Operasional

Materi penyuluhan mencakup manajemen produksi, efisiensi proses, pengendalian mutu, pengelolaan persediaan, serta sistem distribusi yang adaptif, agar usaha bisa berjalan dengan lebih sistematis dan kompetitif.

4. Penerapan Konsep Continuous Improvement (Kaizen)

Ditekankan pentingnya budaya perbaikan berkelanjutan sebagai sikap dasar dalam berwirausaha. Setiap pelaku UMKM didorong untuk melakukan evaluasi rutin terhadap produknya dan terus melakukan perbaikan kecil yang konsisten agar dapat meningkatkan kualitas dan kepuasan pelanggan.

5. Peningkatan Branding secara digital

Pelaku usaha difasilitasi untuk meningkatkan citra produk melalui pelatihan desain kemasan dan strategi pemasaran digital agar mampu bersaing di pasar modern dan platform e-commerce.

Melalui pendekatan edukatif ini, pelaku UMKM diharapkan tidak hanya memahami teori tetapi juga mampu mengaplikasikannya dalam aktivitas usaha sehari-hari. Kegiatan penyuluhan ini telah membuka wawasan masyarakat tentang pentingnya inovasi dan perencanaan strategis jangka panjang. Dalam jangka panjang, diharapkan solusi ini dapat meningkatkan nilai tambah produk, memperpanjang siklus hidup produk, dan secara langsung meningkatkan kesejahteraan masyarakat Kelurahan Rempoa melalui kemandirian ekonomi dan daya saing usaha yang lebih tinggi.

METODE

Pelaksanaan Awal

Metode pelaksanaan kegiatan penyuluhan peningkatan nilai tambah dan life cycle (siklus hidup) produk UMKM ini dirancang dengan pendekatan partisipatif yang melibatkan secara aktif pelaku UMKM, Lembaga Pemberdayaan Masyarakat (LPM), serta tim pelaksana. Kegiatan ini dilaksanakan dalam tiga tahapan utama, tahap ini mencakup identifikasi peserta, survey kebutuhan UMKM, penyusunan materi, dan pelaksanaan penyuluhan utama yang mencakup nilai tambah produk, inovasi, branding, dan digitalisasi.

Pelaksanaan Kegiatan

Pelaksanaan kegiatan penyuluhan berlangsung pada hari Minggu, 4 Mei 2025, bertempat di Aula Kelurahan Rempoa, Kecamatan Ciputat Timur, Kota Tangerang Selatan. Kegiatan ini dihadiri oleh para pelaku UMKM yang tergabung didalam LPM di wilayah Kelurahan Rempoa diikuti 25 peserta. Kegiatan diawali dengan sambutan dari perwakilan LPM dan kelurahan yang menekankan pentingnya inovasi dan penguatan kapasitas pelaku UMKM untuk menghadapi tantangan pasar yang semakin kompetitif.

Selanjutnya, penyuluhan inti disampaikan oleh penulis selaku dosen Manajemen Operasional dari Universitas Dian Nusantara (Undira). Materi yang dipresentasikan mencakup dua fokus utama, yaitu strategi peningkatan nilai tambah produk UMKM dan pemahaman mengenai manajemen siklus hidup produk (product life cycle). Penyampaian materi dilakukan secara komunikatif dan interaktif, dengan pendekatan studi kasus serta contoh nyata dari produk-produk lokal yang sudah berkembang dan memiliki daya saing.

Setelah sesi penyampaian materi, kegiatan dilanjutkan dengan sesi diskusi dan tanya jawab. Dalam sesi ini, peserta sangat antusias menyampaikan pertanyaan dan berbagi pengalaman terkait kesulitan yang mereka alami, mulai dari kendala inovasi produk, pemasaran, hingga pengelolaan usaha sehari-hari. Penulis memberikan tanggapan langsung dan solusi praktis berdasarkan prinsip manajemen operasional serta pendekatan *continuous improvement* (perbaikan berkelanjutan) yang relevan dengan kondisi UMKM di lapangan.

Interaksi yang terjadi dalam sesi tanya jawab menjadi bukti bahwa penyuluhan ini tidak hanya bersifat satu arah, tetapi merupakan forum pembelajaran bersama yang membangun semangat kolaboratif antara akademisi dan masyarakat. Para peserta menyatakan bahwa penyuluhan ini membuka wawasan baru dan mendorong mereka untuk segera melakukan pembenahan dalam proses usaha masing-masing.

Dokumentasi Pelaksanaan Kegiatan Penyuluhan





Kendala Pelaksanaan PKM

Selama pelaksanaan Program Kemitraan Masyarakat (PKM), terdapat beberapa kendala yang dihadapi, baik bersifat teknis maupun non-teknis. Kendala utama yang ditemui adalah tingkat pemahaman peserta yang beragam, sehingga penyampaian materi harus dilakukan dengan pendekatan yang lebih sederhana dan komunikatif agar seluruh peserta dapat mengikuti dengan baik. Selain itu, waktu pelaksanaan yang terbatas menjadi tantangan tersendiri, mengingat banyak pelaku UMKM memiliki keterikatan dengan aktivitas usaha harian, sehingga sebagian peserta tidak dapat mengikuti seluruh rangkaian kegiatan hingga selesai.

Rencana Tahap Selanjutnya

Sebagai tindak lanjut dari kegiatan PKM ini, direncanakan beberapa langkah strategis untuk menjaga kesinambungan hasil penyuluhan dan memastikan bahwa pengetahuan yang telah diberikan dapat diimplementasikan secara nyata oleh para pelaku UMKM. Rencana tahap selanjutnya meliputi program pendampingan lanjutan secara periodik, di mana pelaku UMKM akan difasilitasi dalam melakukan evaluasi terhadap produk mereka, sekaligus diarahkan untuk mengaplikasikan prinsip manajemen siklus hidup produk dan perbaikan berkelanjutan (*continuous improvement*).

KESIMPULAN

Kegiatan penyuluhan yang dilaksanakan diharapkan dapat memberikan dampak positif bagi peningkatan kapasitas pelaku UMKM dalam mengelola usahanya secara lebih strategis dan berkelanjutan. Penyampaian materi yang difokuskan pada peningkatan nilai tambah produk serta pemahaman tentang manajemen siklus hidup produk (*Product Life Cycle*) telah membuka wawasan baru bagi peserta mengenai pentingnya inovasi, perencanaan produk, dan perbaikan terus-menerus (continuous improvement) dalam menghadapi dinamika pasar.

Peran penulis sebagai dosen Manajemen Operasional Universitas Dian Nusantara (Undira) dalam kegiatan ini telah memberikan kontribusi nyata dalam menjembatani ilmu pengetahuan dengan kebutuhan masyarakat. Melalui pendekatan partisipatif dan diskusi aktif, peserta dapat mengaitkan teori dengan praktik usaha sehari-hari. Meskipun terdapat beberapa kendala dalam pelaksanaan, seperti keterbatasan waktu dan variasi latar belakang peserta, kegiatan ini secara umum berjalan dengan lancar dan produktif.

Saran

Agar hasil dari penyuluhan ini dapat memberikan manfaat jangka panjang, disarankan beberapa hal sebagai berikut:

1. Pemerintah kelurahan, LPM dan lembaga pendidikan diharapkan terus menjalin kerja sama dalam melakukan pendampingan dan pelatihan lanjutan bagi pelaku UMKM, khususnya dalam bidang manajemen usaha dan digitalisasi bisnis.
2. Kegiatan penyuluhan seperti ini sebaiknya dilakukan secara rutin dan bertahap, agar setiap materi dapat dipelajari lebih mendalam, sekaligus memberi ruang untuk evaluasi dan tindak lanjut dari implementasi materi sebelumnya.
3. Perlu dibentuk sistem monitoring dan evaluasi pasca-penyuluhan, guna mengukur sejauh mana materi yang telah diberikan benar-benar diterapkan oleh peserta dalam mengembangkan usahanya.

Dengan adanya sinergi antara akademisi, LPM, pemerintah, dan pelaku usaha lokal, diharapkan UMKM di Kelurahan Rempoa dapat menjadi lebih mandiri, inovatif, dan berdaya saing, serta memberikan kontribusi nyata terhadap peningkatan kesejahteraan masyarakat sekitar.

REFERENSI

Levitt, T. (1965). Exploit the product life cycle. Harvard Business Review, 43(6), 81–94.

Stark, J. (2015). Product Lifecycle Management (PLM): 21st Century Paradigm for Product Realisation (3rd ed.). Springer.

Booz, Allen & Hamilton. (1982). New Products Management for the 1980s. Booz, Allen & Hamilton Inc.

Day, G. S. (1981). The product life cycle: Analysis and applications issues. Journal of Marketing, 45(4), 60–67. https://doi.org/10.2307/1251473

Imai, M. (1986). Kaizen: The Key to Japan's Competitive Success. McGraw-Hill.

Liker, J. K. (2004). The Toyota Way: 14 Management Principles from the World's Greatest Manufacturer. McGraw-Hill.

Heizer, J., Render, B., & Munson, C. (2020). Operations Management (13th ed.). Pearson Education.

Mardikanto, T. (2010). Penyuluhan Pembangunan. Surakarta: UNS Press.

Noe, R. A. (2020). Employee Training and Development (8th ed.). McGraw-Hill Education.

Sutrisno, E. (2011). Manajemen Sumber Daya Manusia. Jakarta: Kencana Prenada Media Group.