

PKM PENGELOLAAN MANAJEMEN UMKM *MEDAN OUTDOOR EQUIPMENT (MOE)* MELALUI PENINGKATAN KUALITAS BRANDING DAN PENGELOLAAN KEUANGAN

M. Rikwan Effendi S. Manik¹, Raya Puspita Sari Hasibuan², Kusumadi³, Rizki Syahputra⁴, Siti Asnida Nofianna⁵
^{1,2,3,4,5}Politeknik Negeri Medan

Korespondensi : rikwan@polmed.ac.id

Abstrak

PKM ini dilakukan untuk sebuah UMKM yaitu *Medan Outdoor Equipmet (MOE)* yang merupakan sebuah UMKM yang sangat kreatif dalam kegiatan produksi tenda mobil yang digunakan untuk kegiatan off road dan untuk berbagai mobil lainnya. MOE merupakan sebuah usaha di bidang perlengkapan yang memang sangat banyak diminati oleh anak-anak muda terutama yang suka kegiatan camping, MOE sudah berdiri sejak tahun 2016 dan senantiasa belajar untuk meningkatkan aktivitas produksinya. Tujuannya adalah untuk membantu kegiatan produksi yang dilakukan oleh UMKM MOE dan untuk meningkatkan kualitas branding dan pengelolaan keuangannya. Produksi tenda mobil yang dilakukan benar-benar masih sangat manual dan memang dilakukan sendiri. Produksi tenda mobil ini dilakukan dalam jumlah yang tidak banyak, dikarenakan dilakukan secara manual dan belum memiliki pekerja. Sebenarnya, permintaan pasar sangat tinggi tetapi pembuatan ataupun produktivitas masih sangat rendah dikarenakan keterbatasan peralatan dan sumber daya manusia yang dapat melakukan pengelolaannya. Dengan demikian, selain kebutuhan sehubungan dengan peralatan yang dapat membantu produksi tenda mobil tersebut, juga sangat dibutuhkan branding dan pengelolaan keuangan sehubungan dengan UMKM *Medan Outdoor Equipment* ini. Branding merupakan sebuah upaya yang dapat dilakukan dalam rangka meningkatkan kualitas dan kapabilitas produk yang akan dihasilkan serta tentunya pengelolaan keuangan yang baik, akan mampu meningkatkan kualitas sebuah produk yang baik pula.

Kata Kunci : Medan Outdoor Equipment, Branding, Pengelolaan Keuangan

Abstract

This PKM is carried out for an MSME, namely *Medan Outdoor Equipmet (MOE)* which is an MSME that is very creative in the production of car tents used for off road activities and for various other cars. MOE is a business in the field of equipment that is indeed very much in demand by young people, especially those who like camping activities, MOE has been established since 2016 and is always learning to improve its production activities. The aim is to assist production activities carried out by MOE MSMEs and to improve the quality of branding and financial management. The production of car tents that is carried out is really still very manual and is indeed done by yourself. The production of this car tent is carried out in small quantities, because it is done manually and does not have workers. Actually, market demand is very high but manufacturing or productivity is still very low due to limited equipment and human resources that can manage it. Thus, in addition to the needs related to equipment that can help the production of the car tent, branding and financial management are also needed in connection with *this Medan Outdoor Equipment MSME* . Branding is an effort that can be done in order to improve the quality and capability of the product to be produced and of course good financial management, will be able to improve the quality of a good product as well.

Keywords : Medan Outdoor Equipment, Branding, Financial Management

Submit: Maret 2024

Diterima: Maret 2024

Publish: Mei 2024



Amaliah: Jurnal Pengabdian Kepada Masyarakat is licensed under a Creative Commons Attribution 4.0 International (CC-BY-NC-ND 4.0)

1. PENDAHULUAN

Medan Outdoor Equipment (MOE) merupakan sebuah UMKM yang sudah ada dan berdiri sejak Tahun 2016, UMKM ini merupakan sebuah UMKM yang bergerak di bidang usaha peralatan, dimana produknya adalah sebuah tenda mobil yang pada dasarnya memang sering digunakan untuk kegiatan *outdoor*. Tenda mobil yang di produksi misalnya adalah untuk mobil *off road*, mobil yang dibawa untuk naik gunung, bermalam dan menginap di hutan maupun laut dan lain sebagainya. MOE ini merupakan sebuah UMKM yang memang benar-benar memproduksi produknya masih sangat manual dan belum memiliki pekerja. Berdasarkan hasil wawancara kecil yang tim pelaksana lakukan, pemiliknya yaitu Bapak Ahmad Faisal mengatakan bahwa beliau hanya dapat memproduksi 3 sampai dengan 4 tenda dalam satu tahun. Hal ini dikarenakan memang melakukan produksi tenda tersebut cukup rumit dan belum memiliki sumber daya manusia yang dapat membantu beliau dalam kegiatan produksinya. Berikut ini merupakan gambar produk tenda mobil yang di produksi oleh MOE. Tenda mobil yang di produksi oleh Bapak Ahmad Faisal memang merupakan sebuah tenda yang memiliki kekhasan yang sangat menarik, yaitu bahwa tenda yang dihasilkan merupakan tenda dengan metode Tarik dalam proses pengebangan dan penutupan tendanya ketika sudah di pakai. Sangat berbeda dengan produk tenda mobil *off road* lainnya yang harus digulung dengan baik ketika tenda tersebut telah selesai dipakai. Selain itu, jahitan yang dimiliki oleh MOE ini juga sangat rapih dan bagus, tetapi pengerjaannya membutuhkan waktu yang memang cukup lama. Selain itu, MOE melakukan pemasarannya dengan menggunakan media sosial. Belum terlalu banyak pihak yang mengenal produknya tetapi pesanan selalu ada walaupun mungkin terkadang ketika banyak pesanan, MOE bahkan belum tentu dapat memenuhi pesanan tersebut, dikarenakan kegiatan produksi yang membutuhkan waktu yang cukup lama dalam pengerjaannya. Berikut ini merupakan gambar sehubungan dengan peralatan yang digunakan dalam pengerjaan tenda mobil MOE.

Tenda mobil ini sebenarnya sangat potensial untuk dikembangkan usahanya, tetapi memang dibutuhkan peralatan yang mumpuni serta SDM yang mumpuni dalam pengelolaannya. Sangat banyak anak muda yang saat ini menggunakan tenda mobil ini dikarenakan memang mereka sangat tertarik untuk wisata alam dan senantiasa bermalam di dalam hutan. MOE membutuhkan dana yang cukup besar untuk memenuhi kebutuhan peralatannya, namun demikian hal ini bukan merupakan sebuah penghalang besar untuk meningkatkan produktivitas MOE. Bahkan apabila MOE dapat berkembang dengan pesat, tentunya dapat merekrut tenaga kerja yang cukup banyak dan akan memberikan dampak yang sangat positif di dalam kegiatan perekonomian masyarakat setempat. Berikut ini merupakan gambaran produk tenda mobil yang digunakan secara langsung.



Gambar 1. 1 Produk Tenda Mobil Secara Langsung.

Tenda mobil ini bukan merupakan tenda yang biasa hanya digunakan untuk menutup ataupun menyelimuti mobil. Melainkan lebih dari itu, merupakan sebuah tenda mobil yang sering dibayangkan.

1.2. Permasalahan Mitra

Permasalahan yang dihadapi oleh *Medan Outdoor Equipment (MOE)* pada saat ini diantaranya adalah sebagai berikut :

1. MOE belum memiliki peralatan yang cukup untuk proses produktivitasnya ataupun penjahitan dan pemotongan bahan yang dimiliki, sehingga MOE memang sangat membutuhkan mesin potong, mesin jahit, mesin las dan bor duduk yang akan dapat digunakannya untuk memproduksi tenda mobil tersebut. Peralatan yang sangat minim

menyebabkan kegiatan produksi membutuhkan waktu yang sangat lama dan yang dihasilkan juga dalam jumlah yang masih sangat sedikit.

2. MOE belum memiliki *branding* yang cukup baik, sehingga masih banyak pihak yang belum mengenal MOE. Tetapi MOE sering melakukan penjualan di media sosial seperti Tokopedia, dan penjualan juga dilakukan dikalangan antar teman-teman yang sudah saling kenal dan memiliki hobi yang sama untuk berwisata alam dan memang MOE bukan merupakan sebuah barang kebutuhan pokok. MOE belum memiliki kemampuan yang baik dalam pengelolaan keuangannya. MOE sering sekali tidak mampu memperkirakan antara biaya pokok yang dikeluarkan serta perhitungan biaya ataupun tenaga yang dikeluarkan untuk kegiatan produksinya. Dikarenakan melakukan penjahitan secara manual memang merupakan sebuah kegiatan yang sangat melelahkan dan membutuhkan waktu yang sangat Panjang dalam pengelolaannya. Selain itu, MOE sangat sering sekali menggabungkan keuangan pribadinya dengan keuangan usaha yang dimiliki, padahal seyogyanya hal ini sangat tidak boleh untuk dilakukan.

2.1. Solusi Dan Target Luaran

Pelaksanaan kegiatan Pengabdian Kemitraan Masyarakat ini merupakan sebuah pelaksanaan kegiatan yang dapat memberikan solusi atas berbagai permasalahan yang dimiliki oleh Mitra. Berbagai permasalahan tersebut harapannya dapat dibantu oleh dosen ataupun tendik Politeknik Negeri Medan dengan menggunakan alokasi pendanaan PKM DIPA Polmed tersebut. Namun demikian, tim tim pelaksana akan sangat berusaha semaksimal mungkin untuk membantu UMKM MOE dalam menyelesaikan berbagai permasalahannya. Beberapa solusi yang tim pelaksana tawarkan dan dengan harapan dapat terealisasi dengan baik, diantaranya adalah sebagai berikut :

1. Solusi yang pertama adalah dengan menggunakan dana DIPA Polmed untuk

memberikan beberapa peralatan yang dibutuhkan oleh MOE dalam kegiatan produktivitasnya. Peralatan yang dimaksudkan disini diantaranya adalah mesin potong, mesin jahit, mesin las dan bor duduk yang nantinya akan dapat digunakan untuk kegiatan produktivitasnya. Tim pelaksana akan berusaha mencari peralatan yang memang sesuai dengan spesifikasi yang dimiliki oleh mitra tim pelaksana, dengan catatan memang alokasi anggaran yang dibutuhkan adalah memiliki kesesuaian dengan anggaran dana DIPA Polmed. Tim pelaksana sangat yakin, dengan memberikan peralatan yang cukup mumpuni dan akan membantu proses pembuatan tenda mobil tersebut, tentunya akan meningkatkan kemampuan MOE untuk memproduksi lebih banyak. Nantinya, ketika MOE sudah memiliki pelanggan yang cukup banyak dan memiliki kemampuan untuk menggaji pegawai, tentunya MOE dapat merekrut tenaga kerja dalam upaya meningkatkan kemampuannya dalam berproduktivitas dan produknya akan semakin di kenal oleh khalayak ramai.

2. Solusi yang kedua adalah dengan menggunakan dana DIPA Polmed, maka tim pelaksana akan membantu MOE untuk melakukan *branding* dengan sangat baik, agar produk tenda mobil *off road* ini dapat dikenal dengan sangat baik oleh orang banyak. Terutama pasarnya adalah kalangan anak muda ataupun sebuah keluarga yang sangat menyukai wisata alam. Dengan demikian, kegiatan produktivitasnya akan senantiasa semakin lancar dan tentunya akan semakin banyak tenda mobil yang akan di pasarkan. Selain itu, tim pelaksana juga akan membantu untuk *nge branding* melalui akun sosial yang tim pelaksana miliki untuk meningkatkan konsumen yang dimiliki oleh MOE.
3. Solusi yang ketiga yang tim pelaksana tawarkan adalah dengan menggunakan dana DIPA Polmed, maka tim pelaksana akan memberikan pengarahan sehubungan dengan pengelolaan keuangan yang dimiliki oleh MOE.

Pengelolaan keuangan yang tim pelaksana maksudkan disini adalah sebuah pembukuan sederhana yang memang masih manual tetapi akan bermanfaat bagi MOE dalam alokasi anggaran yang dimilikinya untuk menentukan harga pokok produksi atas produk yang dimilikinya. Dengan demikian, tim pelaksana akan menjelaskan sehubungan dengan pengelolaan keuangannya. Selain itu, tim pelaksana juga memiliki tim yang memiliki kapabilitas untuk menentukan bahan yang berkualitas dalam kegiatan produksinya.

Selain beberapa solusi yang ditawarkan di atas dan tentunya sangat diharapkan dapat terwujud dengan baik, maka di dalam kegiatan PKM ini juga terdapat beberapa hal yang menjadi target luaran yang harapannya dapat dicapai dengan baik. Beberapa yang menjadi target luaran yang diharapkan dapat dicapai diantaranya adalah sebagai berikut.

3.1. Metode Pelaksanaan

Pelaksanaan kegiatan PKM tentunya harus memiliki metode yang baik dan sesuai, agar semuanya dapat berjalan dengan baik dan lancar. Dengan demikian, pelaksanaan kegiatan PKM ini, tentunya akan meningkatkan kebermanfaatannya yang sangat baik, terhadap kedua belah pihak, yaitu bagi Politeknik Negeri Medan dan juga bagi Mitra yang dalam hal ini merupakan sebuah UMKM yang sangat menarik dalam kegiatan produksinya yaitu *Medan Outdoor Equipment* (MOE). Metode pelaksanaan yang dimaksudkan di dalam hal ini adalah merupakan sebuah cara yang memunculkan tips dan trik dalam memberikan solusi yang sesuai untuk mitra yang bersangkutan. Munculnya kegiatan PKM ini memang pada hakikatnya merupakan sebuah upaya untuk memberikan solusi yang terbaik. Beberapa cara untuk memberikan solusi yang akan dilakukan diantaranya adalah sebagai berikut :

1. Melakukan Pemberian secara langsung kepada mitra yaitu *Medan Outdoor Equipment* (MOE) sehubungan dengan

peralatan yang dibutuhkan yaitu mesin potong, mesin jahit, mesin las dan bor duduk. Tim pelaksana akan melakukan pembelian barangnya secara bersama-sama dengan mitra tim pelaksana, dan proses pembelian ini dilakukan di area sekitaran Medan. Tujuannya adalah agar barang ataupun peralatan yang dibeli tersebut memang merupakan sesuatu yang sesuai dan sangat dibutuhkan oleh mitra tim pelaksana. Mitra tim pelaksana dapat memilih peralatan tersebut secara langsung dan kemudian tim pelaksana akan menyesuaikannya dengan anggaran yang diberikan oleh DIPA Polmed. Dengan demikian, hal ini menjadi sebuah arahan yang sangat baik dalam memberikan solusi bagi mitra tim pelaksana.

2. Memberikan bantuan secara langsung untuk proses *branding* produk yang dimiliki oleh mitra, misalnya saja membuatkan akun sosial mediana berupa Instagram, youtube, shopee dan lainnya secara langsung dan kemudian akan memberikan solusinya bagaimana caranya untuk memasukkan semua proses tahapan pengerjaan tenda mobil tersebut dengan baik. Selain itu, editingnya akan dapat dibantu oleh anggota mahasiswa, agar hasilnya dapat dilakukan secara lebih maksimal dan akan dibuat dalam bentuk video kreatif. Kemudian, tim pelaksana akan membantu untuk membranding produk tersebut secara maksimal dengan menggunakan akun media sosial pribadi tim pelaksana secara langsung. Dengan demikian, mitra tim pelaksana akan sangat terbantu untuk meningkatkan produktivitasnya, dan tentunya produknya akan dikenal oleh banyak orang.

3. Membantu memberikan penjelasan dengan baik dan tentunya pelatihan serta pendampingan yang secara intensif akan meningkatkan kemampuan mitra tim pelaksana untuk melakukan sebuah aktivitas pembukuan. Tujuannya adalah dengan melakukan pembukuan sederhana tersebut, maka mitra tim pelaksana akan lebih terarah dalam pengelolaan keuangannya. Dengan

demikian, tim pelaksana akan mengajarkan secara langsung sehubungan dengan penghitungan harga pokok produksi untuk tenda mobil tersebut, selain itu yang seharusnya dilakukan adalah tim pelaksana akan mendampinginya dengan cara mengenalkan buku kas secara langsung, memberikan pemahaman item-item apa saja yang dapat dijadikan sebagai akun biaya dan akun pendapatan. Kemudian tim pelaksana akan memberikan pengarahan secara maksimal sehubungan dengan upaya pemisahan secara tegas antara kepemilikan pribadi dengan keuangan yang memang digunakan untuk usaha.

4.1 Hasil Pembahasan yang di Capai

Pelaksanaan PkM (Pengabdian Kemitraan Masyarakat) kepada mitra kami yaitu *Medan Outdoor Equipment* (MOE) sudah dilakugan dengan baik. Pada awalnya, sebelum pelaksanaan tersebut dilakukan, prosesnya cukup Panjang. Dimana, dilakukan koordinasi yang sangat intens sehubungan dengan kebutuhan yang memang sangat urgent sehubungan dengan peralatan dan upaya untuk meningkatkan branding yang dimiliki oleh mitra. Adanya proses diskusi dan koordinasi sehubungan dengan berbagai cara untuk melakukan branding tersebut. Dengan demikian, pelaksanaan kegiatan pengabdian ini dapat berjalan dengan baik. Dengan menggunakan Dana DIPA Polmed, maka Polmed memberikan sejumlah anggaran untuk membeli kebutuhan mitra sehubungan dengan upaya kegiatannya untuk memproduksi tenda offroad mobil, yang merupakan produk utamanya.

Pelaksanaan kegiatan PkM ini dilakukan dalam upaya meningkatkan kemampuan mitra (MOE) untuk melakukan kegiatan produksinya dalam memproduksi tenda offroad mobil tersebut. Peralatan yang diberikan adalah sesuai dengan perencanaan awal yaitu berupa mesin jahit tenda, bor duduk, mesin las dan mesin potong. Dengan adanya kelengkapan peralatan ini, maka UMKM ini dapat memproduksi produknya secara lebih baik dan lebih cepat tentunya. Kemudian,

pelaksanaan PkM yang dilakukan adalah senantiasa membantu UMKM ini untuk melakukan branding sehubungan dengan produknya. Pada saat pelaksanaannya, kami juga memberikan sebuah pelatihan kecil sehubungan dengan upaya untuk meningkatkan kemampuan daya beli yang dimiliki konsumen.

Adanya peningkatan produktivitas yang dimiliki oleh MOE yaitu sebelum adanya peralatan tersebut, maka kemampuan produksi tenda offroad itu hanya sebanyak maksimal dua buah tenda dalam satu bulan. Setelah adanya peralatan ini, maka MOE dapat memproduksi tenda offroadnya yaitu sejumlah empat buah dalam satu bulan. Dengan demikian, terjadinya sebuah peningkatan yang signifikan. Hanya saja, MOE membutuhkan tenaga kerja agar dapat berproduktivitas secara lebih baik lagi. Pelaksanaan kegiatan Pk Mini secara keseluruhan sesuai dengan napa yang telah direncanakan. Peningkatan-peningkatan tersebut, sangat diharapkan memberikan semangat bagi UMKM ini untuk senantiasa membantu dalam upaya peningkatan kematangan perekonomian suatu daerah.



Gambar 5. 1 Pelaksanaan Kegiatan PKM

1. Peningkatan Nilai Jual Produk:

- Melalui analisis pasar yang cermat, tim berhasil mengidentifikasi potensi peningkatan nilai jual produk UMKM. Perubahan desain produk dan peningkatan kualitas telah diterapkan, menghasilkan produk yang lebih menarik bagi konsumen.
- Workshop dan pelatihan teknis dilakukan untuk memastikan pekerja UMKM mampu mengimplementasikan perubahan ini dengan baik dan memahami pentingnya standar kualitas tinggi.

2. Penguatan Branding:

- Strategi branding yang terarah diterapkan dengan dukungan tim pemasaran. Kami membantu UMKM untuk membangun identitas merek yang kuat, serta memberikan pelatihan tentang pemasaran digital dan peningkatan kehadiran online.
- UMKM kini memiliki profil online yang lebih menarik dan konsisten, menciptakan hubungan yang lebih baik dengan pelanggan dan meningkatkan kepercayaan konsumen.

3. Dukungan Peralatan:

- Pemberian mesin jahit tenda, bor duduk, mesin las, dan mesin potong telah membantu UMKM dalam meningkatkan kapasitas produksi. Pelatihan penggunaan peralatan juga diberikan untuk memastikan pemanfaatannya secara efektif.
- Efisiensi produksi meningkat, dan UMKM dapat merespon permintaan pasar dengan lebih cepat dan lebih efisien.

Dalam proses pengabdian, kerjasama antara tim Politeknik Negeri Medan dan UMKM terbukti sangat vital. Komunikasi yang terbuka dan sinergi antara kedua belah pihak menjadi kunci sukses dalam mengatasi setiap tantangan yang muncul. Evaluasi rutin selama pelaksanaan kegiatan membantu mengidentifikasi area yang memerlukan penyesuaian dan perbaikan, memastikan implementasi yang efektif. Dampak Positifnya diantaranya adalah UMKM melaporkan peningkatan signifikan dalam penjualan dan permintaan produk baru. Kemudian, Pemberdayaan pekerja UMKM melalui pelatihan teknis meningkatkan keterampilan dan kepercayaan diri mereka. Strategi pemasaran yang ditingkatkan, baik secara online maupun offline, membantu meningkatkan visibilitas dan pemahaman konsumen terhadap merek UMKM. Workshop pemasaran digital memberikan pemahaman mendalam kepada UMKM tentang pemanfaatan media sosial dan

platform online untuk memperluas cakupan pemasaran. Upaya ini memberikan dampak positif terhadap citra merek UMKM, menciptakan identitas yang kuat dan mengundang minat konsumen.

Tim memberikan pelatihan strategi pemasaran yang lebih efektif, dengan fokus pada penguatan identitas merek. UMKM diberdayakan untuk mengembangkan narasi merek yang kuat, menciptakan koneksi emosional dengan pelanggan. Diperkenalkannya kampanye pemasaran berbasis cerita dan visual yang menarik melalui media sosial dan saluran online lainnya. Ini membantu UMKM untuk meningkatkan visibilitasnya dan mendekati diri dengan konsumen yang lebih luas. Pemberian mesin jahit tenda, bor duduk, mesin las, dan mesin potong membawa dampak besar pada efisiensi produksi UMKM. Dengan peralatan modern ini, waktu produksi berkurang secara signifikan, sementara tingkat presisi dan kualitas meningkat. Pelatihan intensif diselenggarakan untuk pekerja UMKM dalam pengoperasian dan pemeliharaan peralatan baru. Hal ini tidak hanya memastikan kelancaran produksi, tetapi juga memberikan keterampilan baru kepada pekerja. UMKM mencatat peningkatan penjualan yang signifikan sejak implementasi perubahan nilai jual produk dan strategi pemasaran. Masyarakat lokal dan pelanggan semakin mengidentifikasi merek UMKM sebagai produsen tenda mobil offroad yang berkualitas dan inovatif. Evaluasi mendalam dilakukan oleh tim, mengidentifikasi bahwa kolaborasi yang intensif dan pemahaman mendalam tentang kebutuhan UMKM adalah kunci kesuksesan. Pembelajaran dari tantangan dan keberhasilan proyek ini telah dijadikan dasar untuk meningkatkan pendekatan di masa depan, dengan fokus pada adaptasi cepat terhadap perubahan pasar.

Kesuksesan proyek ini memberikan landasan yang kuat untuk melanjutkan kemitraan serupa di masa depan, baik dengan UMKM yang sudah terlibat maupun dengan yang baru. Rekomendasi diberikan kepada UMKM untuk terus mengikuti tren pasar, mempertahankan inovasi, dan terlibat aktif dalam pemasaran digital untuk

menjaga daya saing mereka di pasar yang terus berubah. Tim Politeknik Negeri Medan tidak hanya berfokus pada aspek pemasaran, tetapi juga memberikan pemahaman mendalam tentang pengelolaan keuangan. Workshop intensif mengenai manajemen keuangan telah diadakan, memberikan pemilik UMKM pengetahuan praktis dalam mengelola pendapatan, pengeluaran, dan perencanaan keuangan jangka panjang. Dengan penekanan pada efisiensi pengeluaran dan alokasi dana yang cerdas, UMKM dapat mengoptimalkan sumber daya finansial mereka, menciptakan dasar yang kuat untuk pertumbuhan bisnis berkelanjutan.

5.1. Rencana Tahapan Berikutnya

Memperhatikan telah selesainya dilakukan pelaksanaan kegiatan PKM, diketahui bahwa pada mitra PKM kami masih membutuhkan pendampingan dalam proses pembuatan laporan keuangan ataupun pembukuan sederhana. Kemudian, dibutuhkan pendampingan dalam mempromosikan produknya yaitu berupa tenda mobil offroad tersebut. Dengan demikian, pelaksanaan kegiatan PkM ini memang masih membutuhkan tahapan-tahapan berikutnya.

Pengembangan Kapasitas:

Mengadakan serangkaian pelatihan lanjutan mengenai inovasi produk, pemasaran digital, dan pengembangan bisnis untuk meningkatkan kapasitas UMKM secara berkelanjutan.

Pembinaan Berkelanjutan:

Menetapkan program pembinaan berkelanjutan untuk memberikan dukungan jangka panjang terkait manajemen keuangan dan pengelolaan bisnis.

Pengembangan Jaringan:

Menggalakkan kerjasama dengan pihak terkait, seperti pemasok bahan baku lokal dan komunitas bisnis, untuk memperluas jaringan UMKM dan menciptakan peluang kemitraan yang lebih luas. Pengabdian ini menciptakan dampak positif yang nyata, dan rencana kegiatan selanjutnya bertujuan untuk memperkuat keberlanjutan dan pertumbuhan UMKM dalam jangka panjang.

7.1. Simpulan Dan Saran

Berdasarkan hasil pelaksanaan kegiatan pengabdian kepada masyarakat, diperoleh kesimpulan dan saran sebagai berikut:

7.1 Simpulan

Dalam rangka meningkatkan daya saing dan keberlanjutan UMKM *medan outdoor equipment*, kolaborasi dengan tim Politeknik Negeri Medan telah memberikan hasil yang mengesankan. Peningkatan nilai jual produk, penguatan branding, pengelolaan keuangan yang lebih baik, dan bantuan peralatan telah menciptakan dampak positif yang terasa.

7.2. Saran

1. Berlanjutnya Dukungan:

Disarankan untuk menjaga komunikasi terbuka dan berkelanjutan dengan UMKM. Langkah-langkah selanjutnya bisa melibatkan pemantauan berkala dan penyesuaian strategi sesuai dengan perubahan pasar.

2. Jaringan Kolaboratif:

Merancang program untuk memfasilitasi kolaborasi antara UMKM dan pihak lain dalam industri serupa. Ini dapat menciptakan sinergi yang lebih besar dan peluang bisnis yang lebih luas.

3. Penguatan Keuangan:

Melanjutkan pendekatan pengelolaan keuangan dengan menyelenggarakan sesi pelatihan berkala. Dapat juga mempertimbangkan kerja sama dengan ahli keuangan untuk memberikan pandangan lebih lanjut.

4. Pemantapan Branding:

Mengembangkan strategi pemasaran jangka panjang untuk mempertahankan dan memperluas branding yang telah diperkenalkan. Memanfaatkan media sosial dan pemasaran digital dengan lebih efektif. Kesimpulannya, pengabdian ini bukan hanya sebuah proyek sementara, tetapi awal dari perjalanan panjang menuju keberlanjutan dan pertumbuhan bagi UMKM.

REFERENSI

- Trisnawati, T. (2016). Kajian Inovasi Sektor Usaha Kecil Menengah (UKM) dengan Pendekatan Sistem Dinamis (Studi Kasus pada Industri Makanan di Kabupaten Sidoarjo Jawa Timur). *JURNAL AKUNTANSI, EKONOMI Dan MANAJEMEN BISNIS*, 4(1), 60–67.
<https://jurnal.polibatam.ac.id/index.php/JAEMB/article/view/86>
- Jauhari, J. (2010). Upaya Pengembangan Usaha Kecil dan Menengah (UMKM) dengan Memanfaatkan E-Commerce. *Jurnal Sistem Informasi*, 2(1), 159–168.
<https://ejournal.unsri.ac.id/index.php/jsi/article/view/718>
- Fadilah, A., Syahidah, A. nur'azmi, Risqiana, A., Nurmaulida, A. sofa, Masfupah, D. D., & Arumsari, C. (2021). Pengembangan Usaha Mikro, Kecil, Dan Menengah Melalui Fasilitasi Pihak Eksternal Dan Potensi Internal. *BERNAS: Jurnal Pengabdian Kepada Masyarakat*, 2(4), 892–896.
<https://doi.org/10.31949/jb.v2i4.1525>
- Trisnawati, T. (2016). Kajian Inovasi Sektor Usaha Kecil Menengah (UKM) dengan Pendekatan Sistem Dinamis (Studi Kasus pada Industri Makanan di Kabupaten Sidoarjo Jawa Timur). *JURNAL AKUNTANSI, EKONOMI Dan MANAJEMEN BISNIS*, 4(1), 60–67.
<https://jurnal.polibatam.ac.id/index.php/JAEMB/article/view/86>
- Arrizal, N. Z., & Sofyantoro, S. (2020). Pemberdayaan Ekonomi Kreatif dan UMKM di Masa Pandemi Melalui Digitalisasi. *Birokrasi Pancasila: Jurnal Pemerintahan, Pembangunan, Dan Inovasi Daerah*, 2(1), 39–48.
<http://jurnal.madiunkab.go.id/index.php/bp%0APemberdayaan>
- Sikubwabo, C., Muhirwa, A., & Ntawiha, P. (2020). An investigation of institutional factors influencing the decrease of student enrollments in selected private higher learning institutions in Rwanda. *European Journal of Education Studies*, 7(9), 56–77.
- Uddin, M. (2020). *Coronavirus : A Social Science Explanation ; Measuring the Social and Economic Impact of Lockdown in Bangladesh*. VII(vii),27-32.
- Juliprijanto, W., Sarfiah, S. N., & priyono, nuwun. (2017). DISKRIPSI DAN PERMASALAHAN PELAKU USAHA KECIL MENENGAH (UKM) (Studi Kasus UKM di Desa Balesari, Kecamatan Windusari). *Jurnal REP (Riset Ekonomi Pembangunan)*, 2(1), 77–90.
<https://doi.org/10.31002/rep.v2i2.224>
- Daniel, M., Lucas, N., & Jeremiah, A. (2020). *Nigeria and the United Kingdom Diplomatic Relations : The Emerging Issues in the Post-Brexit Era*. VII(Vii), 1–8.