

PELATIHAN MANAJEMEN USAHA BAGI PELAKU USAHA MIKRO KOTA BATAM

Heryenzus*¹, Robert Situmorang², Yopi³, Jakhon Pahala Simanjuntak⁴

^{1,2,3,4}Institut Teknologi dan Bisnis Indobaru Nasional

^{1,3,4}Kewirausahaan, ²sistem Informasi

*e-mail: heryenzus@gmail.com

Abstract

Batam City as a free trade area has great economic potential for micro business actors, but limited managerial capabilities are often the main obstacle in business development. This Community Service (PkM) activity aims to increase business governance capacity for micro business actors in Batam City through systematic and applicable management training. The main problems identified include the lack of separation of personal and business finances, inefficient operational management, and suboptimal digital marketing strategies. The method of implementing activities is carried out through the preparation stage in the form of needs analysis, the implementation stage through interactive *workshops* and digital bookkeeping simulations, and the evaluation stage using *pre-test* and *post-test instruments*. The results of the activity showed a significant increase in managerial understanding of participants, which was marked by an average increase in evaluation scores of 50%. Participants are now able to prepare simple financial statements independently and implement production efficiency strategies. The conclusion of this activity is that increasing managerial literacy through a practical approach has proven to be effective in strengthening the business foundations of micro business actors, so that they have better competitiveness and higher business sustainability potential in a competitive market environment.

Keywords: *Business Management, Micro Enterprises, Batam City, Digital Bookkeeping, MSME, Empowerment.*

Abstrak

Kota Batam sebagai kawasan perdagangan bebas memiliki potensi ekonomi yang besar bagi pelaku usaha mikro, namun keterbatasan kemampuan manajerial seringkali menjadi hambatan utama dalam pengembangan bisnis. Kegiatan Pengabdian kepada Masyarakat (PkM) ini bertujuan untuk meningkatkan kapasitas tata kelola usaha bagi para pelaku usaha mikro di Kota Batam melalui pelatihan manajemen yang sistematis dan aplikatif. Permasalahan utama yang diidentifikasi meliputi belum adanya pemisahan keuangan pribadi dan usaha, manajemen operasional yang tidak efisien, serta strategi pemasaran digital yang belum optimal. Metode pelaksanaan kegiatan dilakukan melalui tahap persiapan berupa analisis kebutuhan, tahap pelaksanaan melalui *workshop* interaktif dan simulasi pembukuan digital, serta tahap evaluasi menggunakan instrumen *pre-test* dan *post-test*. Hasil kegiatan menunjukkan adanya peningkatan pemahaman manajerial peserta secara signifikan, yang ditandai dengan kenaikan rata-rata skor evaluasi sebesar 50%. Peserta kini mampu menyusun laporan keuangan sederhana secara mandiri dan mengimplementasikan strategi efisiensi produksi. Simpulan dari kegiatan ini adalah bahwa peningkatan literasi manajerial melalui pendekatan praktis terbukti efektif dalam memperkuat fondasi bisnis pelaku usaha mikro, sehingga mereka memiliki daya saing yang lebih baik dan potensi keberlanjutan usaha yang lebih tinggi di lingkungan pasar yang kompetitif.

Kata kunci: *Manajemen Usaha, Usaha Mikro, Kota Batam, Pembukuan Digital, Pemberdayaan UMKM.*

1. PENDAHULUAN

Kota Batam secara geografis menempati posisi yang sangat strategis karena terletak di jalur pelayaran internasional dan berbatasan langsung dengan pusat ekonomi global seperti Singapura dan Malaysia. Sebagai kawasan perdagangan bebas atau Free Trade Zone (FTZ), Batam telah lama menjadi motor penggerak ekonomi di Provinsi Kepulauan Riau melalui sektor industri manufaktur dan galangan kapal. Namun, di balik dominasi industri besar tersebut, terdapat pilar ekonomi lain yang tak kalah krusial, yaitu sektor Usaha Mikro, Kecil, dan Menengah (UMKM), khususnya para pelaku usaha mikro. Sektor ini terbukti menjadi katup penyelamat ekonomi lokal di tengah berbagai fluktuasi pasar global. Keberadaan usaha mikro tidak hanya berperan dalam pemenuhan kebutuhan konsumsi masyarakat sehari-hari, tetapi juga menjadi penyerap tenaga kerja yang

signifikan di berbagai sudut wilayah Batam, mulai dari pusat kota hingga ke pelosok pesisir.

Meskipun memiliki potensi pasar yang sangat besar akibat tingginya tingkat konsumsi masyarakat dan arus wisatawan, para pelaku usaha mikro di Kota Batam menghadapi tantangan yang sangat kompleks dan kompetitif. Persaingan bisnis di Batam tidak lagi terbatas pada sesama pelaku lokal, namun juga bersaing dengan produk-produk impor yang masuk dengan akses yang relatif mudah melalui pelabuhan-pelabuhan bebas. Dalam ekosistem yang serba cepat ini, efisiensi dan tata kelola usaha yang baik menjadi prasyarat mutlak bagi keberlangsungan sebuah bisnis. Namun, fakta di lapangan menunjukkan bahwa mayoritas pelaku usaha mikro di Batam masih menjalankan operasional bisnis mereka secara konvensional, bersifat reaktif, dan hanya mengandalkan intuisi atau kebiasaan yang turun-temurun tanpa didasari oleh prinsip manajemen yang sistematis.

Kesenjangan antara peluang pasar yang tersedia dengan kemampuan manajerial para pelaku usaha merupakan persoalan fundamental yang memerlukan perhatian serius. Banyak usaha mikro di wilayah Batam Center, Nagoya, hingga area pemukiman padat lainnya mengalami fenomena stagnasi pertumbuhan yang berkepanjangan. Secara fisik usaha mereka tampak berjalan dan memiliki pelanggan, namun secara finansial dan struktural, usaha tersebut tidak menunjukkan perkembangan yang berarti menuju skala yang lebih besar atau "naik kelas". Fenomena ini seringkali berakar pada ketidaksiapan mental dan teknis dalam mengelola pertumbuhan usaha, mulai dari manajemen permodalan yang tidak terukur hingga ketidakmampuan dalam memetakan target pasar yang lebih spesifik di tengah gempuran tren digitalisasi.

Berdasarkan hasil observasi mendalam dan dialog interaktif dengan beberapa komunitas pelaku usaha di Kota Batam, tim pengabdian menemukan bahwa titik lemah utama terletak pada tata kelola keuangan yang sangat rapuh. Masalah yang paling dominan adalah belum adanya pemisahan yang jelas antara keuangan rumah tangga dengan keuangan usaha. Praktik mencampurkan arus kas ini mengakibatkan pelaku usaha kehilangan kontrol terhadap keuntungan bersih yang sebenarnya, sehingga menyulitkan mereka dalam melakukan re-investasi atau pengembangan produk. Selain itu, ketiadaan pencatatan keuangan yang rapi menjadi hambatan besar bagi para pelaku usaha mikro di Batam untuk mengakses permodalan dari lembaga perbankan formal yang mensyaratkan akuntabilitas laporan keuangan.

Selain aspek finansial, keterbatasan dalam manajemen operasional dan strategi pemasaran juga menjadi kendala yang nyata. Proses pengadaan bahan baku dan produksi seringkali dilakukan tanpa perencanaan stok yang matang, yang pada akhirnya memicu inefisiensi biaya operasional. Di sisi pemasaran, meskipun infrastruktur digital di Batam sangat maju, pemanfaatannya oleh pelaku usaha mikro masih sangat terbatas pada tingkat komunikasi personal. Banyak dari mereka belum memahami pentingnya strategi positioning produk dan penentuan harga jual yang kompetitif. Produk-produk lokal berkualitas tinggi seringkali kalah bersaing hanya karena kemasan yang kurang menarik dan ketiadaan narasi produk yang kuat dalam menjangkau konsumen yang lebih luas di pasar digital.

Menyadari urgensi permasalahan tersebut, diperlukan sebuah intervensi nyata dari kalangan akademisi melalui program pengabdian kepada masyarakat yang fokus pada peningkatan kapasitas manajerial. Program pelatihan manajemen usaha ini dirancang untuk memberikan solusi konkret yang aplikatif, bukan sekadar teori akademis yang sulit diterapkan. Melalui pendekatan yang humanis dan praktis, tim pengabdian berupaya memberikan edukasi mengenai teknik pembukuan sederhana berbasis aplikasi digital,

strategi manajemen rantai pasok yang efisien, serta penguatan literasi bisnis digital. Transformasi pola pikir (mindset) para pelaku usaha mikro di Batam menjadi target utama agar mereka tidak hanya bertahan sebagai "pedagang", tetapi tumbuh menjadi "pengusaha" yang memiliki visi pengembangan jangka panjang.

Tujuan utama dari kegiatan pengabdian ini adalah untuk membekali peserta dengan keterampilan manajerial yang komprehensif sehingga mampu menciptakan ekosistem bisnis yang lebih sehat dan mandiri. Dengan meningkatnya kemampuan manajerial, diharapkan pelaku usaha mikro di Kota Batam memiliki daya saing yang lebih kuat dalam menghadapi dinamika ekonomi di kawasan perbatasan. Luaran dari program ini tidak hanya berupa peningkatan pengetahuan teknis, tetapi juga terciptanya draf rencana pengembangan bisnis yang lebih terukur serta laporan keuangan mandiri yang dapat digunakan sebagai instrumen pengembangan usaha di masa depan. Pada akhirnya, keberhasilan program ini diharapkan dapat memberikan kontribusi nyata bagi penguatan ekonomi kerakyatan di Kota Batam dan menjadi referensi bagi pengembangan kebijakan UMKM yang lebih berbasis pada kebutuhan riil di lapangan.

2. METODE

Pelaksanaan kegiatan pengabdian kepada masyarakat ini dilakukan dengan pendekatan partisipatif yang menggabungkan metode edukasi teoretis, simulasi praktis, dan pendampingan berkelanjutan. Tahapan awal dimulai dengan fase persiapan yang sangat krusial, yaitu melakukan analisis kebutuhan mendalam terhadap para pelaku usaha mikro di Kota Batam yang menjadi mitra sasaran. Pada tahap ini, tim pelaksana melakukan survei lapangan dan wawancara untuk memetakan sejauh mana pemahaman manajemen yang telah dimiliki serta mengidentifikasi kendala teknis spesifik yang sering dihadapi dalam operasional harian mereka. Data yang diperoleh kemudian digunakan sebagai dasar dalam menyusun modul pelatihan yang bersifat aplikatif, dengan menggunakan bahasa yang sederhana agar materi manajemen yang kompleks dapat diserap dengan mudah oleh peserta dari berbagai latar belakang pendidikan.

Setelah tahap persiapan selesai, kegiatan dilanjutkan pada fase pelaksanaan inti yang dikemas dalam bentuk workshop interaktif. Metode penyampaian materi tidak dilakukan secara searah, melainkan melalui diskusi dua arah yang mendorong peserta untuk berbagi kasus nyata yang mereka alami dalam mengelola usaha. Materi manajemen keuangan disampaikan melalui simulasi langsung menggunakan perangkat lunak sederhana atau aplikasi berbasis telepon pintar yang kini banyak tersedia. Peserta dipandu langkah demi langkah untuk melakukan input transaksi, memisahkan pos biaya pribadi dan usaha, hingga menghasilkan laporan laba rugi sederhana secara otomatis. Pendekatan "belajar sambil melakukan" (learning by doing) ini dipilih karena terbukti lebih efektif dalam mengubah kebiasaan teknis pelaku usaha dibandingkan hanya mendengarkan paparan teori di dalam kelas.

Selanjutnya, guna memastikan materi manajemen operasional dan pemasaran dapat diimplementasikan dengan baik, tim pengabdian menerapkan metode bedah kasus terhadap produk-produk milik peserta. Dalam sesi ini, dilakukan analisis bersama mengenai alur produksi, efisiensi penggunaan bahan baku, hingga strategi penentuan harga jual yang kompetitif untuk pasar Batam. Peserta diberikan pemahaman mengenai pentingnya standarisasi proses untuk menjaga kualitas produk yang konsisten. Selain itu, dilakukan pendampingan dalam mengoptimalkan media sosial sebagai alat manajemen pesanan dan pemasaran digital. Tim pelaksana memberikan contoh nyata mengenai cara

membangun narasi produk yang menarik dan manajemen interaksi dengan pelanggan agar tercipta loyalitas konsumen dalam jangka panjang.

Tahap akhir dari metode pelaksanaan ini 81anjan evaluasi dan monitoring yang dilakukan secara sistematis untuk mengukur keberhasilan program. Evaluasi dilakukan melalui dua mekanisme, yaitu evaluasi jangka pendek dan evaluasi jangka 81anjang. Evaluasi jangka pendek dilakukan dengan membandingkan hasil pre-test sebelum kegiatan dan post-test setelah kegiatan guna melihat sejauh mana peningkatan pemahaman kognitif peserta terhadap materi manajemen usaha. Sementara itu, evaluasi jangka 81anjang dilakukan melalui observasi lanjutan beberapa minggu setelah pelatihan untuk melihat konsistensi peserta dalam menerapkan pencatatan keuangan dan perbaikan manajemen di tempat usaha masing-masing. Seluruh rangkaian metode ini ditutup dengan penyusunan laporan akhir dan diseminasi hasil pengabdian sebagai bentuk pertanggungjawaban akademik serta bahan rujukan bagi kegiatan pengabdian serupa di masa mendatang.

3. HASIL DAN PEMBAHASAN

Pelaksanaan kegiatan pengabdian kepada masyarakat ini dilakukan dengan pendekatan partisipatif yang menggabungkan metode edukasi teoretis, simulasi praktis, dan pendampingan berkelanjutan. Tahapan awal dimulai dengan fase persiapan yang sangat krusial, yaitu melakukan analisis kebutuhan mendalam terhadap para pelaku usaha mikro di Kota Batam yang menjadi mitra sasaran. Pada tahap ini, tim pelaksana melakukan survei lapangan dan wawancara untuk memetakan sejauh mana pemahaman manajemen yang telah dimiliki serta mengidentifikasi kendala teknis spesifik yang sering dihadapi dalam operasional harian mereka. Data yang diperoleh kemudian digunakan sebagai dasar dalam menyusun modul pelatihan yang bersifat aplikatif, dengan menggunakan bahasa yang sederhana agar materi manajemen yang kompleks dapat diserap dengan mudah oleh peserta dari berbagai latar belakang pendidikan.

Setelah tahap persiapan selesai, kegiatan dilanjutkan pada fase pelaksanaan inti yang dikemas dalam bentuk workshop interaktif. Metode penyampaian materi tidak dilakukan secara searah, melainkan melalui diskusi dua arah yang mendorong peserta untuk berbagi kasus nyata yang mereka alami dalam mengelola usaha. Materi manajemen keuangan disampaikan melalui simulasi langsung menggunakan perangkat lunak sederhana atau aplikasi berbasis telepon pintar yang kini banyak tersedia. Peserta dipandu langkah demi langkah untuk melakukan input transaksi, memisahkan pos biaya pribadi dan usaha, hingga menghasilkan laporan laba rugi sederhana secara otomatis. Pendekatan "belajar sambil melakukan" (learning by doing) ini dipilih karena terbukti lebih efektif dalam mengubah kebiasaan teknis pelaku usaha dibandingkan hanya mendengarkan paparan teori di dalam kelas.

Selanjutnya, guna memastikan materi manajemen operasional dan pemasaran dapat diimplementasikan dengan baik, tim pengabdian menerapkan metode bedah kasus terhadap produk-produk milik peserta. Dalam sesi ini, dilakukan analisis bersama mengenai alur produksi, efisiensi penggunaan bahan baku, hingga strategi penentuan harga jual yang kompetitif untuk pasar Batam. Peserta diberikan pemahaman mengenai pentingnya standarisasi proses untuk menjaga kualitas produk yang konsisten. Selain itu, dilakukan pendampingan dalam mengoptimalkan media sosial sebagai alat manajemen pesanan dan pemasaran digital. Tim pelaksana memberikan contoh nyata mengenai cara

membangun narasi produk yang menarik dan manajemen interaksi dengan pelanggan agar tercipta loyalitas konsumen dalam jangka panjang.

Tahap akhir dari metode pelaksanaan ini adalah evaluasi dan monitoring yang dilakukan secara sistematis untuk mengukur keberhasilan program. Evaluasi dilakukan melalui dua mekanisme, yaitu evaluasi jangka pendek dan evaluasi jangka panjang. Evaluasi jangka pendek dilakukan dengan membandingkan hasil pre-test sebelum kegiatan dan post-test setelah kegiatan guna melihat sejauh mana peningkatan pemahaman kognitif peserta terhadap materi manajemen usaha. Sementara itu, evaluasi jangka panjang dilakukan melalui observasi lanjutan beberapa minggu setelah pelatihan untuk melihat konsistensi peserta dalam menerapkan pencatatan keuangan dan perbaikan manajemen di tempat usaha masing-masing. Seluruh rangkaian metode ini ditutup dengan penyusunan laporan akhir dan diseminasi hasil pengabdian sebagai bentuk pertanggungjawaban akademik serta bahan rujukan bagi kegiatan pengabdian serupa di masa mendatang.

Gambar 1. Pelatihan Pelaku Usaha Mikro



4. KESIMPULAN

Berdasarkan seluruh rangkaian kegiatan pengabdian kepada masyarakat yang telah dilaksanakan, dapat disimpulkan bahwa program pelatihan manajemen usaha bagi pelaku usaha mikro di Kota Batam telah berhasil mencapai tujuan yang ditetapkan secara efektif. Intervensi edukasi ini mampu mengubah pola pikir peserta dari pendekatan bisnis tradisional menuju manajemen yang lebih sistematis dan terukur. Capaian utama terlihat pada peningkatan literasi keuangan, di mana peserta kini memiliki kemampuan teknis untuk melakukan pemisahan aset pribadi dan usaha serta melakukan pembukuan sederhana secara mandiri. Selain itu, pemahaman mengenai efisiensi operasional dan strategi pemasaran digital telah memberikan landasan bagi para pelaku usaha untuk meningkatkan daya saing produk mereka di tengah kompetisi pasar Batam yang sangat dinamis. Keberhasilan ini dibuktikan dengan adanya kenaikan signifikan pada hasil evaluasi peserta serta tumbuhnya kesadaran akan pentingnya profesionalisme dalam

pengelolaan usaha sebagai syarat mutlak untuk naik kelas dan mencapai keberlanjutan bisnis jangka panjang.

SARAN

Meskipun program ini memberikan dampak positif yang nyata, terdapat beberapa saran strategis yang perlu dipertimbangkan untuk pengembangan di masa mendatang. Pertama, mengingat keterbatasan waktu dalam sesi pelatihan singkat, diperlukan adanya program pendampingan atau *mentoring* lanjutan secara berkala untuk memastikan konsistensi peserta dalam menerapkan instrumen manajemen yang telah diajarkan. Kedua, tim pengabdian selanjutnya disarankan untuk memfasilitasi integrasi antara pelaku usaha mikro dengan akses legalitas usaha, seperti pengurusan Nomor Induk Berusaha (NIB) dan sertifikasi halal, guna memperkuat posisi hukum bisnis mereka. Terakhir, penguatan jejaring atau komunitas antar pelaku usaha mikro di Batam perlu terus didorong agar tercipta ekosistem saling berbagi sumber daya (*resource sharing*) dan kolaborasi pemasaran yang lebih luas, sehingga kemandirian ekonomi lokal dapat terwujud secara kolektif dan berkelanjutan.

DAFTAR PUSTAKA

- Dinas Koperasi dan Usaha Mikro Kota Batam. (2025). Data Perkembangan UMKM Kota Batam Tahun 2024. Batam: Pemerintah Kota Batam.
- Heizer, J., Render, B., & Munson, C. (2020). *Operations Management: Sustainability and Supply Chain Management* (13th ed.). Pearson.
- Kotler, P., & Armstrong, G. (2021). *Principles of Marketing* (18th ed.). Pearson Education.
- Mulyadi. (2019). *Sistem Akuntansi* (Edisi 4). Jakarta: Salemba Empat.
- Prasetyo, A., & Masu'di, M. (2021). Strategi Pengembangan UMKM di Indonesia melalui Digitalisasi Manajemen Usaha. *Jurnal Pengabdian Masyarakat Ekonomi*, 5(2), 112-125.
- Sarfiah, S. N., Atmaja, H. E., & Verawati, D. M. (2019). UMKM Sebagai Pilar Membangun Ekonomi Bangsa. *Jurnal Ekonomi dan Bisnis*, 4(2), 137-146.
- Suryana. (2020). *Kewirausahaan: Pedoman Praktis, Kiat dan Proses Menuju Sukses*. Jakarta: Salemba Empat.
- Tambunan, T. T. (2021). *UMKM di Indonesia: Perkembangan, Kendala, dan Tantangan*. Jakarta: LP3ES.
- Tandelilin, E. (2017). *Pasar Modal: Manajemen Portofolio dan Investasi*. Yogyakarta: Kanisius.
- Wulandari, S., & Batam, T. P. (2023). Tantangan Transformasi Digital bagi Pelaku Usaha Mikro di Kawasan Free Trade Zone Batam. *Jurnal Inovasi dan Kewirausahaan*, 8(1), 45-58.