



E-ISSN 3032-601X & P-ISSN 3032-7105

Vol. 2, No. 3, Tahun 2025

MISTER

**Journal of Multidisciplinary Inquiry in Science,
Technology and Educational Research**

**Jurnal Penelitian Multidisiplin dalam Ilmu
Pengetahuan, Teknologi dan Pendidikan**

**UNIVERSITAS SERAMBI MEKKAH
KOTA BANDA ACEH**

mister@serambimekkah.ac.id

Journal of Multidisciplinary Inquiry in Science Technology
and Educational Research

Journal of MISTER

Vol. 2, No. 3, 2025

Pages : 3965–3974

Evaluasi Pendampingan dan Strategi Pengembangan UMKM
Bimbingan Belajar AHe (Anak Hebat)

Nesty Maurilla Rahmadanti, Irmalia Canasti, Gabriella Febrina
Wanata P, Nur Amalia Wulandari, Nur Haliza Thera A, Siti Nur
Lailatus S, Aulia Putri Amanda P, Marshanda Aulia Hendriawan

Program Studi Manajemen, Fakultas Ekonomi dan Bisnis,
Universitas Airlangga, Kota Surabaya, Indonesia

Article in Journal of MISTER

Available at : <https://jurnal.serambimekkah.ac.id/index.php/mister/index>

DOI : <https://doi.org/10.32672/mister.v2i3.3384>

How to Cite this Article

APA : Rahmadanti, N. M., Irmalia Canasti, Gabriella Febrina Wanata P, Nur Amalia Wulandari, Nur Haliza Thera A, Siti Nur Lailatus S, Aulia Putri Amanda P, & Marshanda Aulia Hendriawan. (2025). Evaluasi Pendampingan dan Strategi Pengembangan UMKM Bimbingan Belajar AHe (Anak Hebat). Journal of Multidisciplinary Inquiry in Science, Technology and Educational Research, 2(3), 3965 – 3974. <https://doi.org/10.32672/mister.v2i3.3412>

Others Visit : <https://jurnal.serambimekkah.ac.id/index.php/mister/index>

MISTER: Journal of Multidisciplinary Inquiry in Science, Technology and Educational Research is a scholarly journal dedicated to the exploration and dissemination of innovative ideas, trends and research on the various topics include, but not limited to functional areas of Science, Technology, Education, Humanities, Economy, Art, Health and Medicine, Environment and Sustainability or Law and Ethics.

MISTER: Journal of Multidisciplinary Inquiry in Science, Technology and Educational Research is an open-access journal, and users are permitted to read, download, copy, search, or link to the full text of articles or use them for other lawful purposes. Articles on Journal of MISTER have been previewed and authenticated by the Authors before sending for publication. The Journal, Chief Editor, and the editorial board are not entitled or liable to either justify or responsible for inaccurate and misleading data if any. It is the sole responsibility of the Author concerned.



ISSN 3032-7105

ISSN 3032-601X



Evaluasi Pendampingan dan Strategi Pengembangan UMKM Bimbingan Belajar AHe (Anak Hebat)

Nesty Maurilla Rahmadanti¹, Irmalia Canasti², Gabriella Febrina Wanata P³, Nur Amalia Wulandari⁴, Nur Haliza Thera A⁵, Siti Nur Lailatus S⁶, Aulia Putri Amanda P⁷, Marshanda Aulia Hendriawan⁸,

Program Studi Manajemen, Fakultas Ekonomi dan Bisnis, Universitas Airlangga, Kota Surabaya, Indonesia^(1,2,3,4,5,6,7,8)

*Email Korespondensi: nesty.maurilla.rahmadanti-2023@feb.unair.ac.id

Diterima: 12-06-2025 | Disetujui: 13-06-2025 | Diterbitkan: 15-06-2025

ABSTRACT

This activity is a form of implementation of the Small and Medium Business Management (MUKM) course through direct mentoring to a local MSME, Bimbingan Belajar AHe (Anak Hebat). The main goal was to identify and provide appropriate solutions to existing problems so the business can operate more effectively and efficiently. Over approximately three months, we conducted observations, interviews, and analysis of key areas such as marketing, finance, and human resources. Several solutions that could be implemented included designing example Instagram feeds for digital promotion, creating a simple yet organized financial reporting system, and setting Key Performance Indicators (KPIs) for human resources to ensure performance is more measurable. These solutions were tailored to the current condition of the business and were designed to be practical and actionable. We hope that these steps can serve as a foundation for more professional and sustainable business growth in the future.

Keywords: MSME, bimbel AHe, strategy, KPI, digital marketing.

ABSTRAK

Kegiatan ini merupakan implementasi dari mata kuliah Manajemen Usaha Kecil dan Menengah (MUKM) melalui pendampingan langsung kepada UMKM Bimbingan Belajar AHe (Anak Hebat). Tujuan kami adalah untuk mengetahui serta memberikan solusi yang tepat guna menjawab permasalahan yang ada agar UMKM dapat berjalan lebih efektif dan efisien. Selama proses pendampingan selama kurang lebih tiga bulan, kami melakukan observasi, wawancara, dan analisis terhadap aspek pemasaran, keuangan, dan sumber daya manusia. Beberapa solusi yang dapat direalisasikan antara lain pembuatan contoh feed Instagram sebagai strategi promosi digital, penyusunan sistem pelaporan keuangan sederhana dan rapi, serta penetapan Key Performance Indicator (KPI) untuk sumber daya manusia agar kinerja lebih terukur. Solusi yang diberikan disesuaikan dengan kondisi UMKM dan bersifat aplikatif agar bisa langsung diterapkan. Harapannya, langkah ini dapat menjadi pondasi untuk pengembangan usaha yang lebih profesional dan berkelanjutan.

Kata kunci: UMKM, Bimbel AHe, strategi, KPI, promosi digital

PENDAHULUAN

Usaha Mikro, Kecil, dan Menengah (UMKM) memiliki peran strategis dalam pembangunan ekonomi nasional, terutama dalam menciptakan lapangan kerja, mengurangi pengangguran, dan meningkatkan pendapatan masyarakat. Salah satu bentuk UMKM di bidang jasa pendidikan adalah bimbingan belajar. Kebutuhan akan layanan pendidikan tambahan terus meningkat, terutama di kalangan anak usia dini yang membutuhkan dukungan dalam proses belajar membaca, menulis, dan berhitung (Calistung). Namun, tantangan dalam pengelolaan, pemasaran, dan digitalisasi masih menjadi kendala bagi banyak pelaku UMKM di sektor ini.

Beberapa penelitian terdahulu menunjukkan bahwa pendampingan yang tepat dan strategi pengembangan yang sistematis dapat meningkatkan daya saing dan keberlangsungan UMKM. Penelitian oleh Lestari dan Wibowo (2020) menegaskan bahwa intervensi melalui pelatihan manajerial dan digital marketing mampu meningkatkan performa UMKM secara signifikan. Sementara itu, penelitian dari Pratama dan Handayani (2018) menunjukkan bahwa bimbingan intensif dalam aspek keuangan dan pengelolaan SDM berdampak positif terhadap kinerja usaha kecil.

Berbeda dengan penelitian sebelumnya yang umumnya fokus pada UMKM di bidang kuliner dan kerajinan, penelitian ini berfokus pada UMKM sektor jasa pendidikan, yakni Bimbingan Belajar AHe (Anak Hebat) di Surabaya. Bimbel ini dikelola oleh generasi muda dan baru berdiri selama satu tahun, sehingga menarik untuk dikaji dalam konteks pembinaan dan pengembangan UMKM pemula di era digital.

Berdasarkan latar belakang tersebut, rumusan masalah dalam penelitian ini adalah: (1) Bagaimana kondisi manajemen dan operasional UMKM Bimbel AHe saat ini? (2) Apa saja permasalahan utama yang dihadapi oleh Bimbel AHe? (3) Strategi apa yang dapat diterapkan untuk mendukung pengembangan dan keberlanjutan usaha ini?

Tujuan dari penelitian ini adalah untuk mengevaluasi proses pendampingan yang dilakukan terhadap UMKM Bimbel AHe dan memberikan rekomendasi strategi pengembangan yang sesuai berdasarkan hasil observasi dan analisis mendalam. Penelitian ini diharapkan dapat memberikan kontribusi praktis bagi pelaku UMKM sektor pendidikan serta menambah literatur mengenai pengembangan UMKM pemula di Indonesia.

METODE PENELITIAN

Metode pelaksanaan yang kami gunakan adalah observasi berbasis 5W+1H. Observasi kami lakukan selama kurang lebih 3 bulan yang dimulai pada tanggal 5 Maret - 4 Juni 2025 dengan melakukan wawancara langsung pada pemilik Bimbel AHe (Anak Hebat) cabang Surabaya yang beralamat di Jalan Raya Menganti, Dukuh Karangan IV Delta nomor 15 RT 02 RW 03, Kec. Wiyung, Kelurahan Babatan, Surabaya. Serta di akhir kami juga memberikan evaluasi dan usulan terkait pengembangan UMKM Bimbel Ahe secara langsung pada pemilik bimbel yakni Lady Rosita, yang berusia 21 tahun.

Bimbingan Belajar AHe (Anak Hebat) didirikan pada 25 April 2024 oleh Lady Rosita. Program yang ditawarkan mencakup kelas baca, menulis, berhitung dasar, matematika hebat, dan bahasa Inggris, dengan biaya pendaftaran Rp 100.000 dan fee per kelas mulai dari Rp 175.000 hingga Rp 700.000, tergantung pada jarak dan jenis layanan. Setiap sesi berlangsung selama 30 menit dengan rasio 1 guru untuk 2 murid. Bimbingan ini sudah terdaftar dengan NIB dan hak paten dari KEMENKUMHAM. Tenaga kerja terdiri dari 5 orang, termasuk pemilik, dengan target 15 anak per bulan.

Observasi berbasis 5W+1H yang kami lakukan yakni sebagai berikut.

1. **What** : Kami melakukan observasi terhadap salah satu UMKM yang terdapat di Surabaya, yaitu Bimbingan Belajar AHe (Anak Hebat), yang dikelola oleh Lady Rosita.
2. **Where** : Observasi ini dilakukan secara online (melalui Zoom) untuk menyajikan usulan-usulan pengembangan dari kami dan secara offline untuk melakukan interview awal dan observasi yang berlokasi di Jalan Raya Menganti, Dukuh Karangan IV Delta nomor 15 RT 02 RW 03, Kec. Wiyung, Kelurahan Babatan, Surabaya.
3. **Who** : Pemilik Bimbel AHe adalah Lady Rosita, berusia 21 tahun, yang juga merupakan salah satu pengajar. Kami menggali informasi mengenai UMKM terkait kepada Kak Lady Rosita karena beliau adalah pemilik yang menjalankan bisnis tersebut.
4. **When** : Kami melakukan observasi selama kurang lebih 3 bulan yang dimulai pada tanggal 5 Maret - 4 Juni 2025 dan dilakukan baik secara online maupun offline pada UMKM terkait.
5. **Why** : Kami melakukan observasi berupa pembelajaran dalam membuat analisis SDM seperti KPI, analisis keuangan seperti laporan keuangan, dan analisis operasional seperti JIT, LT, SS, ROP, EOQ dalam rangka membantu memberikan evaluasi pendampingan dan strategi pengembangan pada Bimbel AHe ini, serta untuk memenuhi tugas mata kuliah Manajemen Usaha Kecil dan Menengah.
6. **How** : Observasi dilakukan dengan cara menanyakan kendala atau tantangan pada Bimbel AHe dan kami memberikan solusi dan saran terhadap masalah yang dihadapi.

HASIL DAN PEMBAHASAN

Profil UMKM

Bimbingan Belajar AHe (Anak Hebat) merupakan UMKM yang bergerak di bidang pendidikan informal dengan fokus pada pengembangan kemampuan membaca, menulis, berhitung (Calistung), matematika kompleks, dan bahasa Inggris bagi anak-anak usia dini. Bimbel ini didirikan oleh Lady Rosita pada tanggal 25 April 2024 dan telah memiliki legalitas formal seperti NIB dan hak paten.

Bimbel AHe memiliki sistem pembelajaran privat dan semi-privat (maksimal 2 murid per guru) dengan durasi 30 menit per sesi. Saat ini, Bimbel AHe memiliki 15 murid aktif dan dikelola oleh 5 tenaga kerja, termasuk pemilik.

Tabel 1. Profil Singkat UMKM Bimbel Ahe

No	Uraian	Keterangan
1	Nama/Bentuk Usaha	Bimbingan Belajar AHe (Anak Hebat)
2	Pemilik / Penanggung Jawab	Lady Rosita (21 tahun)
3	Jumlah Tenaga Kerja	5 orang (termasuk pemilik)
4	Alamat	Jl. Raya Menganti, Dukuh Karangan IV, Wiyung, Surabaya

5	Kontak	082143362428
6	Bidang Usaha	Bimbingan belajar anak usia dini (Calistung & lainnya)
7	Tahun Berdiri	2024
8	Legalitas Usaha	NIB, Hak Paten, Akta Notaris

Analisis SWOT

Tabel 2. Analisis SWOT UMKM Bimbel AHe

Strengths • Legalitas lengkap (NIB & Hak Paten) • Pengalaman pemilik sebagai guru • Fleksibel dan metode pengajaran personal • Omzet cukup stabil per bulan	Weaknesses • Sistem keuangan masih manual • Promosi terbatas hanya di Facebook • Belum memiliki modul dan SOP baku • Tidak ada kantor operasional terpisah dari rumah pribadi
Opportunities • Meningkatnya kesadaran pendidikan dini • Potensi ekspansi digital • Kemitraan dengan sekolah dasar	Threats • Persaingan dari bimbel digital seperti Ruangguru • Ketergantungan pada sistem promosi manual • Perubahan preferensi orang tua ke model belajar online

Identifikasi Masalah

a. Sumber Daya Manusia (SDM)

Berdasarkan wawancara dengan pemilik bimbel AHe, Ibu Lady Rosita, diketahui bahwa belum ada Standar Operasional Prosedur (SOP) atau modul pengajaran standar bagi para pengajar. Hal ini berpotensi menyebabkan variasi dalam metode dan kualitas pengajaran, yang dapat mempengaruhi konsistensi pengalaman belajar siswa.

Pengelolaan Sumber Daya Manusia (SDM) di bimbel AHe masih dilakukan secara manual oleh pemilik, mencakup rekrutmen, administrasi, penjadwalan, penggajian, dan evaluasi kinerja. Ketergantungan pada proses manual ini menunjukkan keterlibatan langsung pemilik dalam operasional SDM harian dan dapat menjadi kurang efisien seiring pertumbuhan bimbel.

Selain itu, para guru di bimbel AHe belum mendapatkan pelatihan khusus mengenai psikologi anak. Ketidadaan pelatihan ini dapat menyulitkan guru dalam memahami dan merespons kebutuhan psikologis siswa secara efektif, serta mempengaruhi kemampuan mereka menciptakan lingkungan belajar yang adaptif dan suportif.

b. Pemasaran

Strategi promosi bimbel AHe saat ini masih terbatas, hanya mengandalkan poster dan Facebook, serta belum memanfaatkan media digital populer seperti Instagram dan TikTok. Keterbatasan ini mengurangi visibilitas dan jangkauan bimbel di kalangan calon siswa.

Selain itu, bimbel AHe belum menerapkan program referral untuk mendapatkan rekomendasi dari pelanggan yang sudah ada, maupun strategi pemasaran digital berbayar. Ini menunjukkan belum optimalnya pemanfaatan potensi pemasaran berbasis rekomendasi dan jangkauan berbayar di ranah digital untuk menarik siswa baru.

Terakhir, bimbel AHe belum melakukan analisis pasar berbasis data pelanggan. Ketiadaan analisis ini menghambat kemampuan bimbel dalam memahami preferensi siswa, mengidentifikasi tren, dan membuat keputusan strategis yang didukung wawasan pasar dari data yang terkumpul.

c. Operasional

Lokasi operasional bimbel AHe saat ini masih menyatu dengan rumah pribadi pemilik. Meskipun menawarkan suasana akrab, pengaturan ini menimbulkan tantangan terkait pemisahan ruang bisnis dan pribadi, keterbatasan kapasitas, serta persepsi profesionalisme dibandingkan lokasi komersial.

Selain itu, bimbel AHe belum memiliki sarana belajar yang memadai untuk mendukung digitalisasi pendidikan, seperti internet stabil, perangkat keras, dan platform online. Ketiadaan fasilitas ini membatasi adopsi metode pengajaran digital modern dan berpotensi mempengaruhi efektivitas pembelajaran di era digital.

Terakhir, ketersediaan bahan ajar masih terbatas dalam variasi dan kedalaman, serta belum terdokumentasi dengan baik. Hal ini menyulitkan guru dalam penyampaian materi yang komprehensif dan konsisten, serta menghambat pengembangan kurikulum yang berkelanjutan.

d. Keuangan

Bimbel AHe belum memiliki sistem pelaporan keuangan yang terstruktur, seperti laporan laba rugi atau neraca. Ketiadaan laporan standar ini menyulitkan pemilik dalam memantau kesehatan finansial, mengevaluasi kinerja, membuat anggaran, dan mengambil keputusan strategis berbasis data, serta dapat menghambat akses pendanaan eksternal.

Proses pencatatan transaksi keuangan masih dilakukan secara manual di buku besar fisik. Metode ini rentan kesalahan, memakan waktu, sulit dianalisis cepat, dan kurang efisien untuk pembuatan laporan komprehensif, terutama dengan volume transaksi yang meningkat.

Selain itu, bimbel AHe tidak memiliki dana darurat atau sistem penggajian otomatis. Ketiadaan dana darurat menimbulkan risiko finansial saat krisis, sementara proses gaji manual kurang efisien dan rentan kesalahan administratif.

Solusi dari Identifikasi Masalah

a. Digitalisasi dan Administrasi Keuangan

Kami menyarankan untuk mulai menggunakan Excel atau aplikasi keuangan seperti BukuKas/Majoo agar laporan keuangan seperti laba-rugi, arus kas, dan penggajian dapat dicatat secara akurat dan efisien.

b. Diversifikasi Media Promosi

Kami menyarankan agar promosi tidak hanya melalui brosur dan Facebook, tetapi juga memperluas ke platform seperti Instagram, TikTok, dan WhatsApp Business. Diterapkan juga strategi konten edukatif, referral reward, dan iklan murah di media sosial.

c. Pengembangan SDM

Kami menyarankan untuk menyusun Key Performance Indicator (KPI), untuk mengelola kelas dengan lebih efektif dan memastikan pemahaman psikologi anak usia dini, serta membuat SOP yang mendukung proses pengajaran dan menyusun laporan perkembangan murid secara berkala.

d. Peningkatan Operasional

Kami menyarankan untuk memanfaatkan konsep-konsep krusial seperti Just-In-Time (JIT), Lead Time (LT), Safety Stock (SS), Reorder Point (ROP), dan Economic Order Quantity (EOQ) menjadi esensial untuk mengoptimalkan efisiensi, mengurangi biaya, meningkatkan kepuasan pelanggan, dan membangun keunggulan kompetitif.

Implementasi Saran

Nama Pegawai	Performance Rating	Score	Tenure	Score	Interpersonal	Score	Hardship	Score	Total
		Very poor (1)		Less than 1 years (1-3)		Very poor (1)		No financial hardship (1)	
		Average (2-3)		Average (3-5)		Strained (2)		desperately need (2)	
		Outstanding (4-5)		5-7 years		Average (3)			
				Above 7 years		Generally well liked (4)			
						well respected (5)			

Gambar 1. Contoh KPI sebagai Solusi dari Pengembangan SDM

Analisis KPI ini digunakan untuk menentukan upah, reward, maupun tunjangan kepada karyawan sesuai dengan kinerjanya selama bekerja di bimbel Ahe. Analisis KPI memberikan tolak ukur yang jelas dan terukur tentang kontribusi individu dan tim terhadap pencapaian sasaran organisasi. Dengan menetapkan KPI yang relevan dan spesifik untuk setiap peran, karyawan memiliki pemahaman yang eksplisit mengenai ekspektasi kinerja mereka. Ini mendorong akuntabilitas yang lebih tinggi, karena setiap remunerasi; baik itu gaji pokok, upah per jam, tunjangan insentif, maupun reward diskresioner dapat secara langsung dikaitkan dengan pencapaian target yang telah disepakati. Sistem ini mengubah fokus dari sekadar kehadiran menjadi orientasi pada hasil dan dampak nyata, memicu karyawan untuk secara konsisten berupaya mencapai atau melampaui standar kinerja yang ditetapkan.

Laporan Keuangan					
Laba Rugi Sederhana					
Pendapatan:	Nominal				
Pendapatan A		Penjualan		Modal awal	
Pendapatan B		HPP		Laba bersih	
Pendapatan C		Laba Kotor		Prive	{.....}
Beban:		Biaya Operasional		Modal akhir	
Beban A	{.....}	EBIT			
Beban B	{.....}	Bunga	{.....}		
Beban C	{.....}	EST			
Total		Pajak	{.....}		
		EAT			
		EBIT = Laba sbim bunga dan pajak			
		EST = Laba sbim pajak			
		EAT = Laba stih pajak			

Neraca					
Aktiva:	Nominal				
Kas		Arus Kas	Nominal		
Piutang		Arus kas dari aktivitas operasi			
Persediaan		Kas yang diterima pelanggan			
Perlengkapan		Dikurangi pembayaran kas untuk beban			
Asuransi di bayar dimuka		Arus kas bersih kegiatan oeprasi			
Total Aktiva		Arus kas dari aktivitas investasi			
Passiva:		Pembayaran tanah/gedung			
Utang usaha		Arus kas bersih kegiatan investasi			
Utang gaji		Arus kas dari aktivitas pendanaan			
Sewa diterima dimuka		Kas diterima dari investasi pemilik			
Weasel bayar		Dikurangi prive			
Total Passiva		Arus kas bersih dari kegiatan pendanaan			
		Arus kas bersih dan saldo kas (bulan, tahun)			

Gambar 2. Contoh Laporan Keuangan sebagai Solusi dari Masalah Keuangan

Empat pilar laporan keuangan yang berisi laporan laba rugi, laporan perubahan ekuitas, neraca, dan laporan arus kas menjadi cerminan komprehensif dari kinerja finansial dan posisi kesehatan ekonomi suatu perusahaan. Analisis mendalam terhadap laporan-laporan ini memungkinkan para pengambil keputusan untuk tidak hanya memahami apa yang telah terjadi di masa lalu, tetapi juga untuk merumuskan strategi masa depan yang lebih informatif, akurat, dan berkesinambungan. Laporan laba rugi adalah narasi finansial tentang pendapatan, beban, dan hasil bersih (laba atau rugi) perusahaan selama periode waktu tertentu. Laporan perubahan ekuitas menyajikan perubahan dalam ekuitas pemilik selama periode tertentu, mencakup laba ditahan, modal disetor, dan komponen ekuitas lainnya. Laporan posisi keuangan atau Neraca menyajikan gambaran aset (apa yang dimiliki), liabilitas (apa yang terutang), dan ekuitas (klaim pemilik) perusahaan pada tanggal tertentu. Laporan arus kas merinci penerimaan dan pengeluaran kas berdasarkan aktivitas operasi, investasi, dan pendanaan. Bagi investor, ini adalah alat vital untuk menilai kesehatan, risiko, dan potensi pengembalian investasi. Bagi kreditur, ini menjadi dasar penilaian kelayakan kredit dan solvabilitas. Dengan memahami dan menganalisis setiap komponen laporan keuangan secara cermat dan dalam konteks yang terintegrasi, para pemangku kepentingan dapat membuat keputusan yang lebih cerdas, mengurangi risiko, dan mendorong keberlanjutan serta kemajuan finansial perusahaan di masa depan.

EOQ (Economic Order Quantity) $\sqrt{2 \times R \times S : H}$ R = Total kebutuhan bahan tahunan S = Biaya pemesanan per pesanan H = Biaya penyimpanan per unit per tahun
Safety stock (maks pemakaian x LT) - (rata-rata pemakaian x rata-rata LT)
ROP (Re-order point) (rata-rata pemakaian harian x LT rata-rata) + safety stock
JIT (Just in Time) (jumlah pembelian bahan baku : jumlah pesanan per tahun)
LT (Lead time) umumnya disesuaikan dengan waktu lama ekspedisi

Gambar 3. Contoh Analisis Operasional sebagai Solusi dari Masalah Operasional

Manajemen operasional yang efektif adalah pilar utama keberhasilan dan keberlanjutan suatu organisasi. Lebih dari sekadar menjalankan aktivitas sehari-hari, analisis operasional yang mendalam terutama yang melibatkan konsep-konsep krusial seperti Just-In-Time (JIT), Lead Time (LT), Safety Stock (SS), Reorder Point (ROP), dan Economic Order Quantity (EOQ) menjadi esensial untuk mengoptimalkan efisiensi, mengurangi biaya, meningkatkan kepuasan pelanggan, dan membangun keunggulan kompetitif. JIT adalah filosofi produksi yang berfokus pada menghasilkan barang atau layanan hanya pada saat dibutuhkan, dalam jumlah yang tepat, dan pada waktu yang tepat. Ini meminimalkan persediaan, mengurangi lead time, dan mengeliminasi berbagai bentuk pemborosan (seperti overproduction, waktu tunggu, cacat, dan transportasi yang tidak perlu). Lead Time adalah total waktu yang dibutuhkan sejak pesanan ditempatkan hingga barang diterima atau jasa diselesaikan. Safety Stock adalah persediaan cadangan yang disimpan untuk melindungi dari ketidakpastian permintaan pelanggan atau variabilitas lead time pemasok. Reorder Point adalah tingkat persediaan di mana pesanan baru harus ditempatkan untuk mengisi kembali stok sebelum kehabisan. EOQ adalah jumlah pesanan optimal yang meminimalkan total biaya pemesanan dan biaya penyimpanan persediaan. Dengan demikian, analisis operasional yang kuat adalah investasi krusial yang mendukung pertumbuhan berkelanjutan, profitabilitas, dan posisi pasar yang kuat bagi bimbel AHe.



Gambar 4. Contoh Feeds Instagram sebagai Solusi dari Masalah Pemasaran

Salah satu cara untuk dapat meningkatkan engagement dari bimbel AHe sendiri dengan mulai menggunakan media promosi digital, seperti *Instagram*. *Instagram* merupakan salah satu sosial media yang paling sering digunakan oleh kalangan masyarakat. Bisnis-bisnis UMKM yang baru saja berdiri biasanya menggunakan *Instagram* sebagai pilihan pertama untuk media promosi mereka. Selain itu, daya tarik dari *account Instagram* sendiri terletak di bagian Feeds. Feeds sendiri adalah tampilan utama pada aplikasi *Instagram* yang menampilkan kumpulan foto dan video yang diunggah oleh setiap akun. Salah satu kunci agar dapat menampilkan feeds yang menarik adalah dengan menggunakan *tone colour* yang sama. Bimbel AHe bisa menggunakan *tone colour* yang sama, seperti warna ungu atau oranye yang masih berhubungan dengan ciri khas warna dari bimbel AHe sendiri.

KESIMPULAN

Berdasarkan hasil observasi dan analisis terhadap UMKM Bimbingan Belajar AHe (Anak Hebat), dapat disimpulkan bahwa unit usaha ini memiliki potensi pengembangan yang signifikan. Legalitas usaha yang telah lengkap (termasuk NIB dan hak paten), metode pengajaran yang fleksibel, serta omzet bulanan yang relatif stabil merupakan modal utama dalam mendorong pertumbuhan usaha. Meskipun demikian, masih terdapat sejumlah tantangan yang perlu dibenahi, terutama pada aspek pengelolaan sumber daya manusia, pemasaran, operasional, dan keuangan. Sistem administrasi yang masih bersifat manual, kegiatan promosi yang terbatas pada platform konvensional, serta ketiadaan modul dan standar operasional prosedur (SOP) yang baku menjadi hambatan dalam peningkatan kualitas layanan dan daya saing.

Sebagai bentuk solusi, penelitian ini mengusulkan beberapa langkah strategis, antara lain digitalisasi sistem administrasi, diversifikasi strategi promosi, pengembangan kapasitas SDM, serta

peningkatan fasilitas penunjang operasional. Implementasi solusi-solusi tersebut diharapkan dapat mendorong pertumbuhan usaha yang lebih berkelanjutan.

Respon positif dari pemilik terhadap rekomendasi yang diberikan mencerminkan kesiapan untuk bertransformasi dan berkembang. Dengan adanya komitmen tersebut, strategi yang diajukan diharapkan dapat menjadi landasan dalam meningkatkan profesionalisme serta memperkuat daya saing UMKM di masa mendatang.

DAFTAR PUSTAKA

- Rosyada, M. T., & Kurniawati, I. (2021). Strategi Pendampingan UMKM Pendidikan Berbasis Digital. *Jurnal Pendidikan dan Kewirausahaan*, 6(1), 45–52
- Aulia, R. D., & Siregar, H. (2020). Pengaruh Kompetensi SDM terhadap Daya Saing UMKM Sektor Jasa. *Jurnal Ekonomi dan Bisnis*, 15(2), 97–104.
- Lilis Saryani, Ahmad Sayuti Pulung, Abdelina, Socialization of The Application of Dynamic Regression Analysis Models in Determining Factors Affecting the Economic Growth of Small and Medium Enterprises (SMES) In Padangsidimpuan City Using the Ordinary Least Square (OLS) Method , *Jurnal Transformasi Pendidikan Indonesia (JTPI)*: Vol. 2 No. 3 (2024): JTPI – Juli
- Silviana Batubara, Ade Maya Mei Shanty, Makhrani, Accompaniment Marketing Product MSMEs Use Digital Marketing , *Jurnal Transformasi Pendidikan Indonesia (JTPI)*: Vol. 2 No. 3 (2024): JTPI – Juli
- Abdelina, Lilis Saryani, Ahmad Sayuti Pulungan, Peran Pembaruan Teknologi Dalam Mengoptimalkan Efisiensi Operasional Di Bidang Manajemen Ekonomi: Tinjauan Kritis Literatur , *Jurnal Transformasi Pendidikan Indonesia (JTPI)*: Vol. 3 No. 1 (2025): JTPI - Januari