



SOSIALISASI PENGELOLAAN USAHA PADA UMKM UNTUK PENGEMBANGAN DAN KEBERLANJUTAN USAHA

SOCIALIZATION OF BUSINESS MANAGEMENT IN MSMEs FOR BUSINESS DEVELOPMENT AND SUSTAINABILITY

Suprpto^{1*}, Sri Kaidah²

¹Fakultas Ekonomi dan Bisnis, Universitas Mercu Buana, Indonesia

²Fakultas Teknik, Universitas Mercu Buana, Indonesia

*Email Penulis Korespondensi : suprpto@mercubuana.ac.id; sri.kaidah@mercubuana.ac.id

INFO ARTIKEL:

Riwayat Artikel:

Dikirim: 11 Agustus 2024

Direview: 16 Agustus 2024

Diterima: 22 Agustus 2024

Diterbitkan: 02 September 2024

Article History:

Received: 11 August 2024

Reviewed: 16 August 2024

Accepted: 22 August 2024

Published: 02 September 2024

Abstrak:

Kegiatan pengabdian kepada masyarakat ini kami beri tema Deseminasi Pengelolaan Usaha pada UMKM untuk Pengembangan dan Keberlanjutan Usaha. Sasaran dalam kegiatan pengabdian kepada masyarakat ini adalah UMKM di Penang Malaysia. Peserta kegiatan pengabdian kepada masyarakat diberikan penjelasan materi dan pelatihan tentang pengelolaan usaha untuk keberlanjutan usaha dan peningkatan UMKM. Diharapkan dengan adanya pemahaman dan terciptanya keberlanjutan usaha serta peningkatan UMKM.

Kata Kunci : Bisnis, Manajemen, Keberlanjutan

Abstract:

We give this community service activity the theme Desemination of Managing Business in MSMEs for Business Development and Sustainability. The targets in this community service activity are MSMEs in Penang Malaysia. Participants in community service activities were given material explanations and training on business management for business sustainability and MSMEs improvement. It is hoped that with the understanding and creation of business sustainability and the improvement of MSMEs.

Keywords: Business, Management, Sustainability

PENDAHULUAN

Pengembangan dan keberlanjutan Usaha Mikro, Kecil, dan Menengah (UMKM) mempunyai peran yang sangat penting dalam upaya peningkatan skala produksi, diversifikasi produk, pengembangan pasar, serta peningkatan penjualan



This work is licensed under a **Creative Commons Attribution-ShareAlike 4.0 International License**.

dan keuntungan. Dengan pengembangan yang baik, UMKM dapat tumbuh dan berkembang, sehingga memberikan manfaat ekonomi yang signifikan bagi pemiliknya dan juga masyarakat sekitar (Ariani & Utomo, 2017).

Pengembangan dan keberlanjutan UMKM juga menjadi faktor penting dalam menjaga keberlangsungan usaha dalam jangka panjang (Salim et al, 2020). Konsep keberlanjutan UMKM melibatkan pengelolaan sumber daya yang efisien, pengurangan limbah, penerapan praktik bisnis yang bertanggung jawab terhadap lingkungan, dan memperhatikan dampak sosial. Dengan menjaga keberlanjutan, UMKM dapat mengurangi risiko operasional, meningkatkan daya saing, dan mendapatkan kepercayaan konsumen dan mitra bisnis. Selain itu, UMKM yang berkelanjutan juga dapat memberikan kontribusi positif bagi lingkungan dan masyarakat sekitar, sehingga menciptakan dampak sosial yang berkelanjutan (Amalia, 2014).

UMKM sebagai penyumbang Produk Domestik Bruto (PDB) Nasional memiliki peran penting bagi pemulihan ekonomi Indonesia. Pemerintah berkomitmen untuk terus mendukung UMKM agar mampu bertahan, berkembang, dan tumbuh di tengah tantangan pandemi dan transformasi melalui Program Pemulihan Ekonomi Nasional (PEN). Berdasarkan data Kementerian Koperasi dan Usaha Kecil Menengah (KemenkopUKM) pada Maret 2021, jumlah UMKM mencapai 64,2 juta dengan kontribusi terhadap Produk Domestik Bruto sebesar 61,07 persen atau Rp 8.573,89 triliun. UMKM mampu menyerap 97 persen dari total tenaga kerja, serta dapat menghimpun hingga 60,42 persen dari total investasi di Indonesia (BPS, 2020).

Pemerintah sejatinya telah menyiapkan berbagai program untuk mendukung UMKM, seperti subsidi bunga, penempatan dana pemerintah pada bank umum mitra untuk mendukung perluasan kredit modal kerja dan restrukturisasi kredit UMKM, penjaminan kredit modal kerja UMKM, Banpres Produktif Usaha Mikro (BPUM), Bantuan Langsung Tunai PKL dan Warung (BT-PKLW), serta insentif Pajak Penghasilan Final UMKM yang ditanggung pemerintah. Di sisi lain, realisasi BPUM telah disalurkan kepada 12,8 juta pelaku usaha mikro dengan masing-masing nilai bantuan sebesar Rp1,2 juta. Sementara itu, BT-PKLW yang mulai berjalan pada bulan September diberikan kepada 1 juta pedagang kaki lima dan

warung masing-masing sebesar Rp1,2 juta yang disalurkan secara tunai melalui POLRI dan TNI (Chin et al, 2018).

Berdasarkan survei Badan Pusat Statistik tahun 2020, sekitar 69,02 persen UMKM mengalami kesulitan permodalan di masa pandemi Covid-19. Sementara itu, berdasarkan Laporan Pengaduan ke KemenkopUKM per Oktober 2020, sebanyak 39,22 persen UMKM mengalami kesulitan permodalan di masa pandemi Covid-19. Data tersebut menunjukkan bahwa bantuan permodalan bagi UMKM menjadi hal yang penting. Oleh karena itu, pemerintah memberikan dukungan bagi UMKM dalam hal permodalan melalui program restrukturisasi kredit. Hingga 31 Juli 2021, tercatat lebih dari 3,59 juta UMKM telah memanfaatkan program ini dengan nilai mencapai Rp285,17 triliun (Gie, 2016).

Berbagai kemudahan kebijakan KUR, seperti penundaan pembayaran angsuran pokok KUR, perpanjangan waktu dan penambahan limit plafon KUR, serta relaksasi persyaratan administratif, telah mendorong realisasi penyaluran KUR tahun 2021 meningkat signifikan. Realisasinya hingga 20 September 2021 telah mencapai 64,48 persen atau sebesar Rp183,78 triliun yang telah dinikmati oleh 4,9 juta debitur. Berbagai upaya dan program yang telah digagas pemerintah perlu diperkuat dan didukung oleh berbagai pihak, termasuk sektor swasta agar semakin dapat memberikan manfaat yang optimal bagi UMKM. Berbagai langkah strategis terus dilakukan untuk pemulihan ekonomi melalui kolaborasi dengan berbagai otoritas, serta mengajak masyarakat untuk tetap waspada terhadap pandemi COVID-19 (Mongid & Notodihardjo, 2011).

Setelah UMKM mulai pulih, para pelaku UMKM perlu diberikan penjelasan dan pelatihan yang bersifat materiil tentang manajemen usaha untuk keberlanjutan usaha dan peningkatan UMKM yang dilakukan. Diharapkan dengan adanya pemahaman dan terciptanya keberlanjutan usaha dan peningkatan UMKM, pertumbuhan Indonesia, ketahanan Indonesia, dan kemajuan Indonesia akan lebih cepat terwujud.

METODE PELAKSANAAN

Permasalahan Prioritas

Fokus kegiatan pengabdian kepada masyarakat ini adalah memberikan penjelasan materi dan pelatihan tentang manajemen usaha untuk tujuan keberlanjutan usaha dan pengembangan UMKM. Dengan pulihnya UMKM,

setelah diberikan berbagai bantuan dan program yang telah digagas oleh pemerintah dan pihak swasta lainnya, UMKM membutuhkan sesuatu yang dapat memperkuat dan mendukung keberlanjutan usahanya. Maka permasalahan yang terjadi pada mitra pengabdian masyarakat antara lain:

1. Bagaimana melakukan perencanaan manajemen usaha bagi UMKM?
2. Bagaimana cara pelaksanaan manajemen usaha pada UMKM?
3. Bagaimana cara mengembangkan dan mempertahankan usaha bagi UMKM?
4. Bagaimana cara mengevaluasi manajemen usaha pada UMKM?

Solusi

Berdasarkan permasalahan dan kondisi yang diuraikan pada analisis situasi di atas, solusi yang akan dilakukan adalah memberikan pembekalan kepada para pelaku UKM di Penang Malaysia agar mereka dapat lebih mempersiapkan diri dalam berbisnis di era persaingan dan terpukul oleh pandemi covid-19. Jadi, kegiatan pengabdian kepada masyarakat ini adalah memberikan penjelasan materi dan pelatihan tentang manajemen usaha untuk tujuan keberlanjutan usaha dan pengembangan UMKM.

1. Sasaran

Sasaran dari kegiatan pengabdian kepada masyarakat ini adalah untuk membantu mengatasi kesulitan dan keterbatasan ilmu pengetahuan yang dihadapi oleh para pelaku UKM saat ini. Bentuk kegiatan pengabdian kepada masyarakat ini adalah memberikan penjelasan materi dan pelatihan tentang manajemen usaha untuk tujuan keberlanjutan usaha dan pengembangan usaha bagi para pelaku UMKM.

2. Tujuan Kegiatan

Kegiatan pengabdian kepada masyarakat ini bertujuan untuk membantu memperkuat dan mendukung keberlanjutan usaha para pelaku UMKM di wilayah Penang Malaysia. Jadi, secara spesifik, tujuan dari kegiatan pengabdian kepada masyarakat ini antara lain:

- a) Memberikan pemahaman dalam melakukan perencanaan manajemen usaha bagi para pelaku UKM?
- b) Memberikan pemahaman dalam melaksanakan implementasi manajemen usaha pada UMKM?

c) Memberikan pemahaman dalam mengevaluasi manajemen usaha pada UMKM?

3. Manfaat Kegiatan

Manfaat dari kegiatan pengabdian kepada masyarakat ini adalah para pelaku UMKM di wilayah Penang Malaysia dapat memahami dan mampu menerapkan (menerapkan) manajemen usaha pada usahanya. Sehingga diharapkan keberlanjutan usaha dan pengembangan UMKM dapat terwujud.

4. Kerangka Pemecahan Masalah

Pelaksanaan kegiatan pengabdian kepada masyarakat dilakukan dengan menjelaskan dan memberikan pemahaman tentang permasalahan yang dihadapi oleh UMKM. Sehingga membantu menyelesaikan permasalahan tersebut dengan memberikan solusi terkait dengan pelaksanaan pengelolaan usaha.

5. Desain Evaluasi

Peserta kegiatan pengabdian kepada masyarakat akan diberikan evaluasi kegiatan berupa pengisian angket. Angket diberikan di akhir sesi, untuk menilai tingkat pemahaman terhadap materi yang telah diberikan kepada peserta UMKM dari awal hingga akhir kegiatan.

HASIL KEGIATAN

1. Memulai Bisnis

Memulai bisnis bisa menjadi langkah yang mengasyikkan sekaligus menantang. Diperlukan persiapan yang matang dan strategi yang tepat untuk meningkatkan peluang keberhasilan. Berikut tips dan trik yang bisa Anda lakukan untuk memulai bisnis.

- 1) Temukan ide bisnis yang tepat Langkah awal yang penting adalah menemukan ide bisnis yang tepat. Pilih ide yang sesuai dengan minat, keahlian, dan pengalaman Anda. Pastikan ide tersebut juga memiliki peluang pasar yang menjanjikan dan dapat memecahkan masalah atau memenuhi kebutuhan konsumen. Lakukan riset pasar untuk memahami tren, target pasar, dan pesaing potensial.
- 2) Buat Rencana Bisnis yang Komprehensif Rencana bisnis merupakan panduan penting untuk memandu perjalanan bisnis Anda. Rencana ini harus mencakup visi, misi, tujuan bisnis, analisis pasar, strategi

pemasaran, proyeksi keuangan, dan rencana operasional. Rencana bisnis yang matang akan membantu Anda dalam membuat keputusan strategis dan menarik investor.

- 3) Mempersiapkan modal yang cukup merupakan faktor penting dalam memulai dan menjalankan bisnis. Hitung kebutuhan modal dengan cermat, termasuk biaya operasional, biaya produksi, dan biaya pemasaran. Siapkan sumber pendanaan yang tepat, seperti modal pribadi, pinjaman bank, atau investasi dari pihak lain.
- 4) Bangun tim yang kuat Jika Anda tidak dapat menangani semua aspek bisnis sendiri, bangunlah tim yang kuat. Rekrut individu dengan keahlian dan pengalaman yang saling melengkapi. Ciptakan budaya kerja yang positif dan berikan pelatihan yang memadai kepada tim Anda.
- 5) Legalkan bisnis Anda Pastikan bisnis Anda legal dengan mendaftarkannya ke instansi terkait sesuai jenis bisnis. Hal ini penting untuk membangun kredibilitas bisnis dan menghindari masalah hukum di kemudian hari.
- 6) Bangun merek yang kuat Merek adalah identitas bisnis Anda. Bangun merek yang unik dan mudah diingat oleh konsumen. Buat logo, tagline, dan pesan merek yang konsisten dan mencerminkan nilai-nilai bisnis Anda.
- 7) Lakukan Promosi yang Efektif Promosi merupakan kunci untuk menarik pelanggan dan meningkatkan penjualan. Manfaatkan berbagai saluran promosi yang tersedia, seperti media sosial, situs web, iklan online, dan pemasaran offline. Sesuaikan strategi promosi Anda dengan target pasar dan anggaran Anda.
- 8) Beradaptasi dan Terus Belajar Dunia bisnis selalu berubah. Teruslah menyesuaikan diri dengan tren terkini dan pelajari hal-hal baru untuk meningkatkan kemampuan dan daya saing bisnis Anda. Ikuti perkembangan teknologi dan manfaatkan berbagai alat dan platform yang dapat membantu Anda dalam menjalankan bisnis.

Tips tambahan:

1. Jalinlah networking dengan pengusaha lain. Hal ini dapat membantu Anda mendapatkan informasi, peluang, dan dukungan dalam menjalankan bisnis.

2. Berikan layanan pelanggan terbaik. Kepuasan pelanggan adalah kunci membangun bisnis yang sukses.
3. Catat semua pengeluaran dan pemasukan dengan cermat dan lakukan analisis keuangan secara berkala. Memulai bisnis membutuhkan kerja keras dan ketekunan.
4. Hadapi setiap tantangan dengan antusias dan teruslah berjuang untuk mencapai tujuan Anda.

Memulai bisnis bukanlah hal yang mudah, tetapi dengan persiapan yang matang, strategi yang tepat, dan kerja keras, Anda dapat meningkatkan peluang keberhasilan Anda.



Gambar 1. Sosialisasi Manajemen Usaha pada UMKM dalam Rangka Pengembangan dan Keberlanjutan Usaha

2. Kelola Bisnis Secara Efektif

Menjalankan bisnis yang sukses membutuhkan strategi dan manajemen yang efektif. Berikut tips dan trik yang dapat Anda lakukan untuk mengelola bisnis.

- 1) Tetapkan tujuan yang jelas Langkah pertama adalah menetapkan tujuan bisnis yang jelas dan terukur. Tujuan ini akan membantu Anda dalam menentukan arah dan strategi bisnis Anda. (Specific, Measurable, Achievable, Relevant, dan Time-bound).
- 2) Buat Perencanaan yang Matang Buatlah perencanaan bisnis yang komprehensif, termasuk rencana keuangan, operasional, dan pemasaran. Perencanaan ini harus fleksibel dan dapat beradaptasi dengan keadaan dan kondisi yang berubah.

- 3) Manajemen keuangan yang baik Keuangan merupakan aspek penting dalam bisnis. Lakukan pencatatan keuangan yang baik dan akurat, pantau arus kas, dan buat laporan keuangan secara berkala. Gunakan software akuntansi yang tepat untuk membantu Anda dalam mengelola keuangan bisnis Anda.
- 4) Bangun Tim yang Kuat Rekrut individu yang memiliki keahlian dan pengalaman yang sesuai dengan kebutuhan bisnis Anda. Bangun budaya kerja yang positif dan berikan pelatihan yang memadai kepada tim Anda.
- 5) Tingkatkan Kualitas Produk dan Layanan Utamakan kualitas produk dan layanan untuk memberikan kepuasan pelanggan. Lakukan riset pasar untuk memahami kebutuhan dan keinginan pelanggan, serta terus berinovasi untuk meningkatkan kualitas produk dan layanan Anda.
- 6) Manfaatkan Teknologi Manfaatkan teknologi untuk meningkatkan efisiensi dan efektivitas bisnis Anda. Manfaatkan berbagai platform daring dan perangkat digital untuk menjangkau pelanggan, mengelola operasional bisnis, serta memasarkan produk & layanan Anda.
- 7) Lakukan Promosi yang Efektif Promosikan bisnis Anda secara efektif untuk menjangkau target pasar Anda. Manfaatkan berbagai saluran promosi, seperti media sosial, situs web, iklan daring, dan pemasaran luring.
- 8) Teruslah menyesuaikan diri dengan tren terkini dan pelajari hal-hal baru untuk meningkatkan kapabilitas dan daya saing bisnis Anda. Ikuti perkembangan teknologi dan manfaatkan berbagai perangkat serta platform yang dapat membantu Anda dalam menjalankan bisnis.

Membangun dan mengelola bisnis memerlukan kerja keras, dedikasi, dan kesabaran. Dengan menerapkan kiat dan trik di atas, Anda dapat meningkatkan peluang meraih kesuksesan dalam bisnis Anda.



Gambar 2. Tanya Jawab, Sosialisasi Manajemen Usaha pada UMKM dalam rangka Pengembangan dan Keberlanjutan Usaha

SIMPULAN

Berdasarkan pembahasan sebelumnya, maka kegiatan sosialisasi ini dapat disimpulkan sebagai berikut:

- 1) Pengetahuan peserta sosialisasi dalam hal ini adalah pengetahuan peserta mengenai manajemen usaha pada UMKM untuk pengembangan dan keberlanjutan usaha masih dikategorikan masih kurang penguasaan.
- 2) Dapat disimpulkan pula bahwa telah terjadi peningkatan pengetahuan dan keterampilan peserta mengenai manajemen usaha pada UMKM untuk pengembangan dan keberlanjutan usaha.

Saran yang dapat diberikan kepada peserta sosialisasi setelah melalui hasil evaluasi adalah sebagai berikut:

- 1) Perlu adanya kegiatan sosialisasi yang berkelanjutan agar pendampingan dapat berjalan lebih efektif, efisien, dan optimal.
- 2) Materi hendaknya diberikan secara langsung disertai dengan simulasi atau contoh dengan menggunakan data yang dimilikinya agar peserta dapat lebih memahami materi yang disampaikan.
- 3) Perlu adanya kegiatan pendampingan bagi peserta, dengan waktu pendampingan menyesuaikan dengan waktu peserta.

UCAPAN TERIMA KASIH

Penulis ingin menyampaikan rasa terima kasih/penghargaan kepada masyarakat dan pihak-pihak yang telah memberikan kontribusi dalam kegiatan pengabdian

kepada masyarakat, khususnya para penyandang dana pengabdian kepada masyarakat Universitas Mercu Buana.

REFERENSI

- Ariani, dan Utomo, Nur, Mohamad. Kajian Strategi Pengembangan Usaha Mikro Kecil dan Menengah (UMKM) di Kota Tarakan, 2017. Jurnal Organisasi dan Manajemen, Volume 13, Nomor 2, September 2017, 99-118.
- Salim, M.N., D. Susilastuti, I.W. Rafiqah, 2020. The determinant of MSMEs Performance and Its Impact on Province GRDP. International Journal of Business Economics and Management.7(1): 1-3.
- Amalia, S.R. Perkembangan UMKM di Negara Berkembang (Fokus pada Indonesia, Malaysia, dan Filipina), 2014. FEB-UIN: Jakarta.
- BPS, 1998-2020. Statistical Year Book of Indonesia, 2020. BPS, bps.go.id
- Chin, Yee-Whah and Ee-Shiang Lim. SME Policies and Performance in Malaysia. Economics Working Paper, 2018. ISEAS Yusof Ishak Institute. No. 2018-3. Jui 2018.
- Gie, Kian Kwik. Nasib Rakyat Indonesia Dalam Era Kemerdekaan, 2016. Penerbit PT Gramedia Pustaka Utama Jakarta.
- Mongid, A. dan Fx. Soegeng Notodihardjo. Pengembangan Daya Saing UMKM Di Malaysia Dan Singapura: Sebuah Komparasi. Jurnal Keuangan Dan Perbankan, 2011. Univ. Merdeka Malang. · January 2011 Vol. 15 No. 2 : 243-253
- Pratama, Wibi Pangestu. Kenapa UMKM Harus diselamatkan dari Dampak Pandemi Covid-19?, 2021. <https://ekonomi.bisnis.com/read/20210918/9/1444025/kenapa-umkm-harus-diselamatkan-dari-dampak-pandemi-covid-19-ini-penjelasan-ojk>.