

Pelatihan dan Pendampingan Menuju Peningkatan Usaha dan Kemandirian UMKM di Kelurahan Kalisegoro

Badingatus Solikhah¹, Subowo², Agus Wahyudin³

Jurusan Akuntansi Universitas Negeri Semarang

¹badingatusbety@mail.unnes.ac.id

²subowo@mail.unnes.ac.id

³aguswahyudin@mail.unnes.ac.id

Abstrak — Usaha mikro, kecil, dan menengah (UMKM) memiliki peran penting dalam perekonomian masyarakat Indonesia. Usaha Mikro, Kecil dan Menengah (UMKM) sebagai perwujudan konkret ekonomi rakyat strategis untuk dikembangkan karena sektor ini mampu menyediakan lapangan kerja yang mampu menyerap tenaga kerja yang cukup tinggi. Usaha Kecil di Kelurahan Kalisegoro yang sedang berkembang ada banyak, diantaranya yaitu usaha catering, warung makan, pengembangbiakan lele dan usaha jamu serta usaha jasa pijat sangat potensial untuk dikembangkan dan dibina karena usaha mereka memiliki kendala diantaranya kelemahan SDM, minimnya jaringan pemasaran serta akses modal. Tujuan dari program pengabdian ini adalah untuk memberikan pemahaman dan peningkatan keahlian bagi para pelaku usaha serta calon pengusaha di Kelurahan Kalisegoro Gunungpati Kota Semarang. Berdasarkan analisis situasi dan permasalahan yang dihadapi oleh mitra yaitu Usaha Kecil di Kelurahan Kalisegoro, maka solusi yang ditawarkan adalah dengan memberikan “Pelatihan dan Pendampingan Secara Komprehensif Menuju Kemajuan Usaha dan Kemandirian Usaha” melalui program pelatihan, praktik serta pendampingan. Hasil dari kegiatan ini adalah peserta memahami berbagai hal terkait dengan pengembangan usaha kecil yaitu: Strategi mengenali kebutuhan pelanggan, Strategi peningkatan kualitas produk, Strategi pengemasan dan display produk, Strategi penetapan harga jual, Strategi promosi dan branding dan tata cara pembukuan/akutansi sederhana.

Kata kunci — Usaha Kecil, Peningkatan Omset, Peningkatan Usaha, Kemandirian Usaha.

I. PENDAHULUAN

Usaha mikro, kecil, dan menengah (UMKM) memiliki peran penting dalam perekonomian masyarakat Indonesia. Perhatian tinggi yang diberikan kepada para pelaku UMKM tersebut tidak lain sebagai wujud pemerintah dalam menyangga ekonomi rakyat kecil. UMKM mampu memberikan dampak secara langsung terhadap kehidupan masyarakat di sektor bawah. Setidaknya, terdapat 3 peran UMKM yang sangat penting dalam kehidupan masyarakat kecil. Tiga peran tersebut antara lain: sarana mengentaskan masyarakat dari jurang kemiskinan, sarana untuk meratakan tingkat perekonomian rakyat kecil, dan memberikan pemasukan devisa bagi negara. Usaha Mikro, Kecil dan Menengah (UMKM) sebagai perwujudan konkret ekonomi rakyat dirasakan strategis untuk dikembangkan, karena sektor ini mampu menyediakan lapangan kerja yang mampu menyerap tenaga kerja yang cukup tinggi sehingga diharapkan dapat membantu meningkatkan pendapatan untuk memenuhi kebutuhan dasar hidup masyarakat. Ekonomi

kerakyatan adalah kegiatan ekonomi yang dilakukan oleh rakyat yang secara swadaya mengelola sumberdaya yang dapat dikuasainya dan ditunjukkan untuk memenuhi kebutuhan dasarnya dan keluarganya.

Masalah yang dihadapi dalam pengembangan UMKM Hafsah (2004) menyatakan permasalahan internal usaha mikro kecil dan menengah; rendahnya profesionalisme sumber daya manusia yang mengelola, keterbatasan permodalan dan akses terhadap perbankan dan pasar, kemampuan penguasaan teknologi yang rendah, sedangkan permasalahan eksternal; iklim usaha yang kurang menguntungkan bagi pengembangan usaha kecil, kebijakan pemerintah yang belum memihak bagi pengembangan usaha kecil, kurangnya pembinaan manajemen dan peningkatan kualitas sumberdaya manusia. Brom dan Longenecker (1979, 31) menyatakan kegagalan yang dialami usaha kecil disebabkan oleh; kemerosotan posisi modal kerja (*deterioration of working capital*), penurunan volume penjualan (*declining sales*), penurunan laba atau keuntungan (*declining profits*) dan meningkatkan utang (*increasing debt*), dan

beberapa hasil penelitian Scarborough dan Zimmerer, 1993:12) bahwa factor penyebab kegagalan sektor usaha kecil untuk berkembang diantaranya ; lemahnya pengambilan keputusan, (*poor decisionmaking ability*), ketidakmampuan manajemen (*management in competence*), kurang pengalaman (*lack of experience*) dan lemahnya pengawasan keuangan (*poor financial control*).

Di kelurahan Kalisegoro Kecamatan Gunungpati Kota Semarang terdapat berbagai Usaha Kecil yang sangat potensial untuk berkembang. Usaha tersebut diantaranya adalah warung makan, pembuat jamu, pembuat kerajinan, ternak lele dan yang paling mendominasi adalah berjualan berbagai produk. Usaha diatas meskipun tergolong baru namun merupakan usaha yang berkembang cukup pesat. Untuk usaha catering biasa melayani untuk hajatan sederhana dari warga sekitar serta melayani nasi dus, termasuk usaha warung makan juga telah memiliki pelanggan yang lumayan. Sedangkan untuk usaha jamu sudah beberapa kali diikutkan dalam pameran di kelurahan. Sementara ternak lele merupakan ternak dengan menggunakan media terpal serta plastik disekitar pekarangan.

Permasalahan Mitra & Solusinya

A. Pengelolaan masih Konvensional

Pada ketiga usaha kecil diatas pada aspek pengelolaan dikelola oleh pemilik masing-masing. Untuk usaha catering sudah biasa melayani acara hajatan dirumah serta menerima pesanan. Namun demikian peralatan yang digunakan baik untuk memasak maupun penyajian juga masih menggunakan peralatan sederhana. Keahlian memasak juga karena terbiasa, pemilik jarang berinovasi mengikuti perkembangan pasar baik melalui pelatihan maupun melalui program internet. Sehingga dikhawatirkan tidak mampu bersaing dalam era *disrupsi* seperti saat ini.



Gambar 1: Usaha Kecil di Kalisegoro

Pada usaha pengembangbiakan lele juga masih dengan metode yang konvensional, yaitu pengembangbiakan dengan cara alami. Sehingga hasil panen kurang optimal dan sangat bergantung pada keberuntungan serta faktor alam. Sementara itu ada cara yang lebih intensif dan tidak terlalu terpengaruh faktor keberuntungan yaitu engan teknik *Bioflok*. Sistem *bioflok* merupakan metode budidaya ikan lele dengan teknologi modern. Teknik ini mampu mengurangi biaya produksi, terutama dalam segi pakan, karena di pakan inilah biaya yang paling besar. Dengan sistem bioflok ini peternak akan lebih ringan untuk pakannya dan hasilnya pun lebih maksimal. Sementara pada usaha jamu meskipun tergolong industri rumahan dengan teknik pengolahan sederhana namun sudah pernah ikut pameran dan rasa jamunya mendapat pujian dari berbagai pihak.

B. Belum menerapkan Pelayanan Prima

Pelayanan prima dalam berjualan adalah sangat mutlak untuk menjaga kepuasan pelanggan serta menciptakan pelanggan jangka panjang. Utamanya pada usaha catering yang berhubungan langsung dengan pelanggan akhir.

C. Jaringan Pemasaran Terbatas

Untuk usaha catering sementara masih melayani warga sekitar. Tidak pernah melakukan promosi baik melalui media online maupun biasa. Sistem pemasaran hanya dari mulut kemulut, sehingga jaringan pemasaran sangat terbatas. Padahal catering tersebut sangat potensial untuk berkembang apabila dikemas dan dipromosikan.

D. Belum Menyelenggarakan Pembukaan

Pada ketiga usaha tersebut belum menyelenggarakan pembukaan. Sehingga penentuan harga jual juga berdasarkan hitungan kasar yang biasanya hanya mencakup bahan baku, tenaga kerja serta bahan pembantu. Sehingga mereka merasa mendapat keuntungan yang banyak, padahal apabila dikurangi dengan biaya operasional lainnya, biaya penyusutan serta honor untuk pemilik mungkin labanya rendah.

E. Keterbatasan Modal

Tidak adanya pembukaan yang baik juga menghambat usaha kecil mereka terhadap akses permodalan dari bank. Sehingga pengembangan usaha sangat bergantung pada modal sendiri. Dan lebih parahnya, biasanya keuntungan yang mereka dapatkan digunakan untuk memenuhi kebutuhan seperti membeli peralatan elektronik, renovasi rumah, membeli kendaraan serta kebutuhan

konsumtif lainnya dibandingkan untuk mengembangkan usaha supaya mendapatkan keuntungan yang lebih besar lagi.

Berdasarkan analisis situasi dan permasalahan yang dihadapi oleh mitra yaitu Usaha Kecil di Kelurahan Kalisegoro, maka solusi yang diberikan adalah dengan memberikan “Pelatihan dan Pendampingan Secara Komprehensif Menuju Kemandirian dan Kemajuan Usaha” melalui program sebagai berikut:

- 1) Pelatihan dan Pendampingan Bidang Usaha
- 2) Pelatihan dan Pendampingan Pelayanan Prima
- 3) Pelatihan dan Pendampingan Strategi Pemasaran & Promosi
- 4) Pelatihan dan Pendampingan Pembukuan/Akuntansi
- 5) Pelatihan dan Pendampingan Akses Dana dari Luar

II. METODE PELAKSANAAN

Kegiatan pengabdian ini dilakukan melalui tahapan sebagai berikut:

A. Pemaparan Materi

Metode yang digunakan dengan memakai teknik ceramah interaktif dengan media power point dan contoh nyata. Adapun materi yang diberikan yaitu:

- 1) Strategi mengenali kebutuhan pelanggan
- 2) Strategi peningkatan kualitas produk
- 3) Strategi pengemasan dan display produk
- 4) Strategi penetapan harga jual
- 5) Strategi promosi dan branding
- 6) Tata cara pembukuan/akutansi sederhana

B. Praktik

Materi selanjutnya adalah pelatihan dan praktik supaya pelaku UKM dapat mengaplikasikan serta mengetahui kesulitan yang dihadapi. Praktik yang diberikan antara lain:

- 1) Mempraktekkan resep baru bagi usaha catering
- 2) Mempraktekkan teknik Bioflok bagi usaha pengembangbiakan lele
- 3) Praktik pengemasan bagi usaha Pie Susu Darin
- 4) Praktik pelayanan prima
- 5) Praktik membuat media promosi offline & online
- 6) Praktik mencari informasi dari media online/internet
- 7) Praktik pembukuan/akutansi sederhana

C. Pendampingan

Namun tidak berhenti sampai disini saja, selama 2 bulan tim pengabdian kepada masyarakat juga akan mendampingi serta memantau pelaksanaan

Program Pelatihan dan Pendampingan bagi Usaha Kecil di Kelurahan Kalisegoro. Selain pendampingan secara fisik/datang langsung, juga dapat dilakukan melalui kontak telephone maupun pesan singkat (sms) karena cara tersebut dirasa lebih efektif dan efisien jika dalam praktek dilapangan mengalami kesulitan.

D. Evaluasi

Untuk mengetahui keberhasilan dari kegiatan ini maka evaluasi dilakukan dengan cara: menilai partisipasi peserta serta keaktifan peserta pada saat kegiatan pelatihan berlangsung. Namun evaluasi utama atas pengabdian ini adalah apabila target dari program ini tercapai yaitu diterapkannya seluruh materi yang diajarkan kepada pelaku Usaha Kecil di Kelurahan Kalisegoro sehingga omset penjualan serta kapasitas usaha meningkat.

III. HASIL DAN PEMBAHASAN

Kegiatan pengabdian kepada masyarakat ini bertujuan untuk memberikan pelatihan dan pendampingan kepada para pelaku usaha kecil di Kelurahan Kalisegoro serta calon pengusaha yang berniat berwirausaha. Pelatihan dilakukan terhadap perwakilan ibu-ibu di lingkungan RT 04 Kelurahan Kalisegoro Gunungpati Semarang dan beberapa perwakilan dari RT lain. Adapun materi yang diberikan adalah sebagai berikut:

- Kiat sukses pengusaha
- Strategi mengenali kebutuhan pelanggan,
- Strategi peningkatan kualitas produk,
- Strategi pengemasan dan display produk,
- Strategi penetapan harga jual,
- Strategi promosi dan branding dan
- Tata cara pembukuan/akutansi sederhana.



Gambar 2: Pemaparan Materi

Adapun kegiatan pelatihan tersebut dapat dijabarkan sebagai berikut:

Hari, Tgl : Minggu, 08 September 2019
Waktu : Jam 15.30 – 18.00 WIB
Tempat : Rumah Ibu Atik RT 04 Kalisegoro

Narasumber : Badingatus Solikhah dan Mahasiwa Pelaku Usaha Online

Peserta : 30 orang

Acara :

1. Pembukaan oleh pembawa acara
2. Sambutan Tuan Rumah
3. Sambutan Ketua Pengabdian
4. Pemaparan Materi oleh Badingatus Solikhah
5. Pemutaran Video “Kisah Sukses Pengusaha”
6. Testimoni pelaku usaha online oleh Mahasiswa
7. Tanya jawab
8. Penutup
9. Ramah tamah

Hasil : - Peserta memahami materi yang disampaikan terkait dengan Strategi mengenali kebutuhan pelanggan, Strategi peningkatan kualitas produk, Strategi pengemasan dan display produk, Strategi penetapan harga jual, Strategi promosi dan branding dan tata cara pembukuan/akutansi sederhana.



Gambar 3. Pemutaran Video Kisah Sukses

Terjadi tanya jawab terkait permasalahan teknis yang dihadapi oleh pemilik/ pelaku UMKM sehingga terjadi diskusi untuk mencari solusi atas permasalahan teknis tersebut

IV. PENUTUP

Tujuan dari program pengabdian ini adalah untuk memberikan pemahaman dan peningkatan keahlian bagi para pelaku usaha serta calon pengusaha di Kelurahan Kalisegoro Gunungpati Kota Semarang khususnya RT 04/RW 02. Hasil dari kegiatan ini adalah peserta memahami berbagai hal terkait dengan pengembangan usaha

kecil yaitu: Strategi mengenali kebutuhan pelanggan, Strategi peningkatan kualitas produk, Strategi pengemasan dan display produk, Strategi penetapan harga jual, Strategi promosi dan branding dan tata cara pembukuan/akutansi sederhana.

Atas dasar hasil analisis terhadap pelaksanaan program tersebut dapat diajukan saran sebagai berikut:

1. Para pemilik usaha kecil di Kelurahan Kalisegoro yang telah diberi pelatihan diharapkan mampu mempraktekkan materi yang telah disampaikan sehingga usaha yang mereka kembangkan dapat lebih maju.
2. Bagi calon wirausaha yang telah ikut pelatihan ini diharapkan terinspirasi dan segera merealisasikan perencanaan usaha yang telah dibuat.
3. Bagi pengurus RT/ RW yang mengikuti kegiatan ini diharapkan dapat menyebarkan materi dalam pertemuan rutin PKK di masing-masing tempat.

REFERENSI

- [1] Asmara, A.A. 2004. “Pola Pemasaran Yang Efektif Untuk UKM.” Makalah disampaikan pada Seminar UKM Strategi Pengembangan Usaha Kecil Menengah Dalam Rangka Menghadapi Persaingan Global, Yogyakarta, 2 Oktober 2004.
- [2] Darwanto. 2013. peningkatan daya saing UMKM berbasis inovasi dan kreatifitas (strategi penguatan property right terhadap inovasi dan kreatifitas. *jurnal bisnis dan ekonomi*, 20, 142-149.
- [3] Hafisah, M. J. 2004. Upaya Pengembangan Usaha Kecil dan Menengah (UKM). *Jurnal Infokop*. Nomor 25 (XX).
- [4] Kementerian Koperasi dan UKM. 2019. Situs web www.depkop.go.id
- [5] Nuryani, Endang, Sri. 2004. “Peran Pemerintah Dalam Pengembangan UKM Menghadapi Pasar Global.” Makalah disampaikan pada Seminar UKM Strategi Pengembangan Usaha Kecil Menengah Dalam Rangka Menghadapi Persaingan Global, Yogyakarta, 2 Oktober 2004.
- [6] Satris, D. & Prameswari, A. 2011. strategi pengembangan industri kreatif untuk meningkatkan daya saing pelaku ekonomi lokal. *jurnal aplikasi manajemen*, 9, 301-308.
- [7] Undang-Undang Republik Indonesia Nomor 5 Tahun 1995 tentang Usaha Kecil.
- [8] Widodo, Tri. 2004. “Strategi Pengolahan Sumber Modal UKM.” Makalah Disampaikan pada Seminar UKM Strategi Pengembangan Usaha Kecil Menengah Dalam Rangka Menghadapi Persaingan Global, Yogyakarta, 2 Oktober 2004.