

MEMBANGUN KEMAJUAN USAHA KECIL DI KELURAHAN PAKINTELAN

by Agus Wahyudin

Submission date: 19-Apr-2022 07:19PM (UTC+0700)

Submission ID: 1814439258

File name: MEMBANGUN_KEMAJUAN_USAHA_KECILDI_KELURAHAN_PAKINTELAN.pdf (508.6K)

Word count: 1810

Character count: 12010

MEMBANGUN KEMAJUAN USAHA KECIL DI KELURAHAN PAKINTELAN

A. Wahyudin,^a A. Yulianto^b & B. Solikhah^c

Universitas Negeri Semarang, Indonesia

Diterima: Oktober 2018 Disetujui: November 2018 Dipublikasikan: Desember 2018

Abstrak

Usaha Mikro Kecil dan Menengah (UMKM) memiliki peran penting dalam perekonomian Indonesia, karena sektor UMKM menyediakan lapangan kerja yang mampu menyerap tenaga kerja yang cukup tinggi. Di Kelurahan Pakintelan terdapat berbagai usaha kecil yang sedang berkembang, diantaranya yaitu usaha catering, pengembangbiakan lele dan olahannya, penjahit, usaha laundry dan usaha pie susu. Usaha kecil tersebut sangat potensial untuk dikembangkan, namun usaha mereka memiliki kendala diantaranya kelemahan SDM, kelemahan proses produksi serta minimnya jaringan pemasaran. Berdasarkan analisis situasi dan permasalahan yang dihadapi oleh mitra yaitu Usaha Kecil di Kelurahan Pakintelan, maka solusi yang ditawarkan adalah dengan memberikan “Pelatihan dan Pendampingan Menuju Kemajuan Usaha”. Program yang dijalankan adalah pelatihan serta pendampingan UMKM di Kelurahan Pakintelan. Peserta kegiatan pelatihan adalah pemilik usaha kecil serta warga di lingkungan RW 06 yang beminat untuk membuka usaha kecil. 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, UMKM, Peningkatan Omset, Peningkatan Usaha

Pendahuluan

Usaha mikro, kecil, dan menengah (UMKM) memiliki peran penting dalam perekonomian masyarakat Indonesia. 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. Mubyarto (1997:3) menyatakan bahwa ekonomi rakyat 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 Hafshah (200:1) 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*).

Perkembangan usaha mikro kecil yang rendah karena dukungan modal yang terbatas bahkan nyaris tidak tersentuh dan dianggap tidak memiliki potensi dana oleh lembaga keuangan dan dinilai tidak layak oleh bank karena tidak memiliki agunan dan rendahnya tingkat pengembalian pinjaman mengakibatkan aksesibilitas pengusaha mikro dan kecil sangat rendah terhadap sumber keuangan formal dan hanya mengandalkan modal sendiri.

Pakintelan merupakan sebuah kelurahan di Kecamatan Gunungpati, Kota Semarang. Secara geografis Kelurahan Pakintelan hanya berjarak kurang lebih 7 km dari kampus Universitas Negeri Semarang (UNNES). Sebagai konsekuensi, banyak dari pegawai UNNES baik dosen maupun karyawan yang bermukim di Pakintelan. Namun demikian, nampak bahwa masih terdapat kesenjangan perekonomian terutama antara warga asli Pakintelan dengan warga pendatang.



Gambar 1. Usaha Kecil di Pakintelan

Di Kelurahan Pakintelan terdapat berbagai usaha kecil yang sedang berkembang diantaranya adalah catering, pie susu, maupun usaha peternakan lele dan olahan dari bahan lele. 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. Sedangkan untuk usaha Pie Susu Darin berjualan pie susu dengan varians aneka rasa.

Permasalahan Mitra

Berbagai persoalan prioritas mitra yang mendesak harus segera dicari solusinya diantaranya adalah: (1) kelemahan SDM, (2) kelemahan proses produksi serta (3) minimnya jaringan pemasaran, (4) belum dilakukan pembukuan/akuntansi terkait keuangan usahanya.

Solusi yang ditawarkan

Berdasarkan analisis sistuasi dan permasalahan yang dihadapi oleh para pelaku UMKM di Kelurahan Pakintelan, maka solusi yang ditawarkan adalah dengan memberikan “Pelatihan dan Pendampingan” melalui program sebagai berikut:

1. Pelatihan dan Pendampingan SDM serta Pelatihan Bidang Usaha

Kegiatan ini diberikan kepada seluruh mitra usaha kecil dengan memberikan materi terkait dengan peningkatan kualitas SDM, strategi peningkatan kualitas produk serta efisiensi biaya. Peserta juga akan diajari penggunaan internet untuk membuat inovasi sehingga mereka mampu menyesuaikan dengan perkembangan pasar serta mampu bertahan secara jangka panjang.

2. Pelatihan dan Pendampingan Strategi Pemasaran & Promosi

Strategi pemasaran dan promosi merupakan upaya untuk meningkatkan omset penjualan. Strategi Pemasaran dan promosi yang akan diberikan adalah melalui media offline seperti pencantuman pada produk, label, kartu nama, MMT/ banner maupun melalui media online melalui website, facebook, instagram dan line.

3. Pelatihan dan Pendampingan Pembukuan/Akuntansi

Pembukuan/ Akuntansi yang baik akan mendukung pengambilan keputusan yang valid berdasarkan data, misalnya untuk perhitungan harga jual, perhitungan laba rugi maupun dalam rangka efisiensi biaya. Pembukuan/ Akuntansi yang akan diajarkan adalah pembukuan sederhana supaya lebih mudah dipahami.

Metode Penelitian

Kegiatan pengabdian kepada masyarakat ini dilaksanakan melalui beberapa tahapan sebagai berikut:

1. Pemaparan Materi Strategi Peningkatan Omset Penjualan

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

- Strategi mengenali kebutuhan pelanggan
- Strategi peningkatan kualitas produk
- Strategi pengemasan dan display produk
- Strategi penetapan harga jual
- Strategi promosi dan branding
- Tata cara pembukuan/akuntansi sederhana

2. Praktik

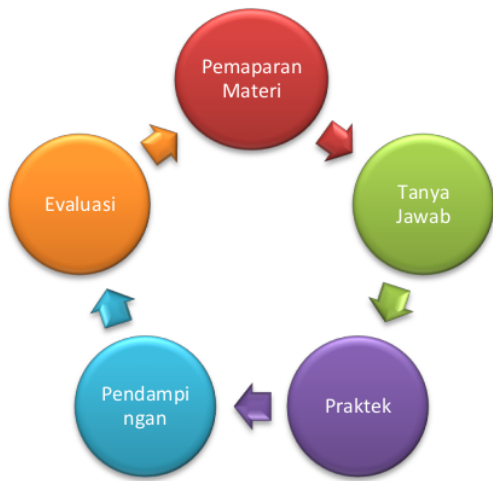
Materi selanjutnya adalah pelatihan dan praktik supaya pelaku UKM dapat mengaplikasikan serta mengetahui kesulitan yang dihadapi. Praktik yang diberikan antara lain:

- Mempraktekkan resep baru bagi usaha catering
- Mempraktekkan teknik Bioflok bagi usaha pembembangbiakan lele
- Praktik pengemasan bagi usaha Pie Susu Darin
- Praktik pelayanan prima
- Praktik membuat mdia promosi offline & online
- Praktik mencari informasi dari media online/internet
- Praktik pembukuan/akuntansi sederhana

3. 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 Pakintelan. 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.

Target yang ingin dicapai dari kegiatan pengabdian ini adalah Peningkatan omset penjualan serta peningkatan kapasitas usaha bagi Usaha Kecil di kelurahan Pakintelan. Sedangkan sasaran pelaksanaan pengabdian adalah pemilik usaha kecil serta warga di lingkungan RW 06 yang berminat untuk membuka usaha kecil.



Hasil dan pembahasan

Kegiatan pengabdian kepada masyarakat ini bertujuan untuk memberikan pelatihan dan pendampingan kepada para pelaku usaha kecil di Kelurahan Pakintelan serta calon pengusaha yang berniat berwirausaha. Pelatihan dilakukan terhadap perwakilan ibu-ibu dan bapak-bapak di lingkungan RW 06 Kelurahan Pakintelan Gunungpati Semarang. 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.

Adapun kegiatan pelatihan tersebut bertempat di Rumah Ibu Rahmawati RW 06 Pakintelan dengan narasumber tiga orang yaitu: Bapak Agus wahyudin dan Ibu Badingatus Solikhah dari Fakultas Ekonomi Universitas Negeri Semarang. Dalam kesempatan pelatihan tersebut juga dihadirkan pelaku UMKM yang memberikan testimoni terkait dengan usaha yang telah dirintisnya dan terbilang sukses yaitu Ibu Rahmawat. Hadir dalam kegiatan pemaparan materi tersebut sebanyak 22 orang yang terdiri atas para pelaku UMKM serta warga RW 06 yang berkeinginan membuka usaha.

Susunan acara yang dilaksanakan dalam kegiatan pelatihan tersebut dapat dijabarkan sebagai berikut:

1. Pembukaan oleh pembawa acara
2. Sambutan Ketua Pengabdian (Dr. Agus Wahyudin)
3. Sambutan Ketua RW 06
4. Pemaparan Materi 1 oleh Badingatus Solikhah
5. Pemutaran Video "Kisah Sukses Pengusaha"

6. Testimoni pelaku usaha oleh Ibu Rahmawati
7. Pemaparan Materi 2 oleh Dr. Agus Wahyudin
8. Tanya jawab
9. Penutup
10. Ramah tamah

Hasil yang diperoleh dari kegiatan pelatihan tersebut adalah: (1) 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. (2) Terjadi tanya jawab terkait permasalahan teknis yang dihadapi oleh pemilik/ pelaku UMKM sehingga terjadi diskusi untuk mencari solusi atas permasalahan teknis tersebut.

Di Kelurahan Pakintelan terdapat berbagai usaha kecil yang sedang berkembang, diantaranya yaitu usaha catering, pengembangbiakan lele dan pembuatan produk olahan lele, penjahit, usaha laundry dan usaha pie susu. Keseluruhan usaha tersebut sangat potensial untuk terus dikembangkan dan menjadi besar. Namun usaha mereka terkendala berbagai hal seperti kelemahan SDM, kelemahan proses produksi serta minimnya jaringan pemasaran, belum menerapkan Pelayanan Prima serta belum membuat pembukuan. Oleh karena itu tim pengabdian kepada masyarakat dari FE UNNES memberikan solusi dengan cara melakukan pelatihan dan pendampingan untuk kemajuan dan kemandirian UMKM di Kelurahan Pakintelan.

Simpulan dan saran

Simpulan

Tujuan dari program pengabdian ini adalah untuk memberikan pemahaman dan peningkatan keahlian bagi para pelaku usaha serta calon pengusaha di Kelurahan Pakintelan Gunungpati Kota Semarang. Di Kelurahan Pakintelan terdapat berbagai usaha kecil yang sedang berkembang, diantaranya yaitu usaha catering, pengembangbiakan lele dan olahannya, penjahit, usaha laundry dan usaha pie susu. 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.

Saran

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

1. Para pemilik usaha kecil di Kelurahan Pakintelan 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 menyebarluaskan materi dalam pertemuan rutin PKK di masing-masing tempat.

Daftar Pustaka

- Asmara, Anjal Anie. "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.
- Endang, Sri Nuryani. "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.
- Jurnal Koperasi & UMKM, Tabloid kerjasama Bisnis Indonesia dengan kementerian Negara Koperasi dan UMKM, edisi VI/ Oktober 2008.
- Undang-Undang Republik Indonesia Nomor 5 Tahun 1995 tentang Usaha Kecil.
- Widodo, Tri. "Strategi Pengolahan Sumber Modal UKM." Makalah Disampaikan pada Seminar UKM Strategi Pengembangan Usaha Kecil Menengah Dalam Rangka Menghadapi Persaingan Global, Yogyakarta, 2 Oktober 2004.

MEMBANGUN KEMAJUAN USAHA KECIL DI KELURAHAN PAKINTELAN

ORIGINALITY REPORT

19%

SIMILARITY INDEX

18%

INTERNET SOURCES

4%

PUBLICATIONS

10%

STUDENT PAPERS

PRIMARY SOURCES

1	Submitted to Universitas Sebelas Maret Student Paper	4%
2	download.garuda.kemdikbud.go.id Internet Source	3%
3	feb.ub.ac.id Internet Source	3%
4	www.coursehero.com Internet Source	3%
5	repository.umsu.ac.id Internet Source	3%
6	www.prosiding.fh.ubb.ac.id Internet Source	2%
7	digilib.uns.ac.id:443 Internet Source	2%

Exclude quotes Off

Exclude matches < 2%

Exclude bibliography On

MEMBANGUN KEMAJUAN USAHA KECIL DI KELURAHAN PAKINTELAN

GRADEMARK REPORT

FINAL GRADE

/25

GENERAL COMMENTS

Instructor

PAGE 1

PAGE 2

PAGE 3

PAGE 4
