

Program Pendampingan Bagi Pelaku UMKM Menuju Usaha Yang Berdaya Saing dan Berbasis Teknologi Informasi di Cempaka Putih Jakarta Pusat.

Muslikh ¹, Suhirman Madjid ²,

1,2,3 Fakultas Ekonomi Universitas YARSI Jakarta

Email: muslikh@yarsi.ac.id, suhirman.madjid@yarsi.ac.id

Abstract

The purpose of this program is to raise awareness and entrepreneurial skills for SMEs enterprise so their income will increase steadily. The method used is by approaching the SMEs enterprise to identify the problems faced by them. The training methods were given by lectures and discussions about marketing, entrepreneurship and cooperation.. The result is the increasing of awareness and understanding of marketing, entrepreneurship and cooperation. Therefore, marketing, entrepreneurship and cooperation training for SMEs enterprise should be done continuously, thus increasing sales turnover.

Keywords : *Training, marketing, entrepreneurship, cooperation, SMEs enterprise*

Abstrak

Tujuan program ini adalah untuk meningkatkan kesadaran dan kemampuan pemasaran, kewirausahaan dan perkoperasian bagi pelaku usaha kecil (UMKM) sehingga kinerja penjualannya akan meningkat terus. Metode yang dipergunakan adalah mengadakan pendekatan dengan mitra pelaku usaha kecil untuk mengidentifikasi permasalahan-permasalahan yang dihadapi UMKM. Metode pelatihan dengan ceramah dan diskusi tentang pemasaran, kewirausahaan dan perkoperasian. Hasil yang dicapai adalah meningkatnya kesadaran dan pemahaman tentang pemasaran, kewirausahaan dan perkoperasian.. Oleh karena itu pelatihan pemasaran, kewirausahaan dan perkoperasian bagi pelaku usaha kecil perlu dilakukan secara berkesinambungan, sehingga meningkatkan omset penjualan.

Kata Kunci : Pendampingan, Pemasaran, Kewirausahaan, Perkoperasian, UMKM

1. PENDAHULUAN

Pembangunan di bidang ekonomi merupakan salah satu prioritas utama dan menjadi tujuan utama pembangunan yang dilaksanakan di Indonesia. Tujuan akhir dari upaya pembangunan ekonomi yang dilaksanakan pemerintah ialah bagaimana agar masyarakat Indonesia mencapai adil dan kmur. Keadilan dan kemakmuran akan diperoleh jika setiap pilar ekonomi bangsa berperan aktif dalam proses pembangunan.



Salah satu pilar penting sistem ekonomi Indonesia ialah koperasi. Meskipun demikian, jumlah koperasi yang ada tidaklah seimbang jika dibandingkan dengan perusahaan-perusahaan swasta yang ada. Terbatasnya jumlah koperasi disebabkan oleh kurangnya pemahaman tentang koperasi baik dari aspek pendiriannya maupun aspek manajemen koperasi. Perkembangan pembangunan bidang ekonomi dewasa ini, disemarakkan dengan ekonomi berbasis syariah seperti baik yang menyangkut lembaga keuangan syariah maupun lembaga non keuangan syariah seperti: perbankan syariah, pegadaian syariah, pasar modal syariah dan lainnya. Demikian juga animo masyarakat mendirikan koperasi berbasis syariah semakin menggeliat.

Agar Usaha UMKM tetap eksis dan meningkat kinerjanya dari waktu ke waktu, maka diperlukan ikhtiar dengan belajar ilmu yang berkaitan dengan kewirausahaan, pemasaran, perkoperasian dan sebagainya. UMKM mempunyai keunggulan dibandingkan dengan usaha besar antara lain fleksibilitas dan cepat beradaptasi dengan perubahan pasar, mampu menyerap tenaga kerja (*unskilled*

labour) relatif besar, Mayoritas UMKM menghasilkan barang konsumsi dan jasa dengan elastisitas permintaan terhadap pendapatan yang rendah. Dengan mayoritas penduduk Indonesia memiliki pendidikan rendah, kemampuan UMKM dalam menyerap tenaga kerja unskilled labour sangat membantu dalam menciptakan lapangan kerja.

Berdasarkan survey pendahuluan tentang keberadaan usaha mikro (UMKM) di DKI Jakarta berdasarkan wilayah pada tahun 2015 ada 4.684 unit usaha. Berdasarkan wilayah, Jakarta selatan memiliki usaha mikro terbesar yaitu 25.9 %, Jakarta pusat 24.9 % dan Jakarta timur 19.1 %. Untuk lebih jelasnya disajikan dalam table 1 sebagai berikut

Tabel-1
Jumlah Usaha Mikro di DKI Menurut Wilayah

No	Wilayah	Jumlah	Prosentase
1	Jakarta Selatan	1.212	25.9 %
2	Jakarta Pusat	1.165	24.9 %
3	Jakarta Timur	893	19.1 %
4	Jakarta Barat	808	17.3 %
5	Jakarta Utara	806	12.9 %
	JUMLAH	4.684	100 %

Sumber : Dinas UMKM, Perdagangan dan Koperasi, 2017

Bila ditinjau berdasarkan sector usaha, sector perdagangan masih dominan yaitu mencapai 1.778 unit usaha, diikuti usaha aneka jasa 1.445 unit, kerajinan sebanyak 732 unit, sector makanan 430 unit, produk lainya 299 unit. Data tersebut disajikan pada table 2 berikut

Tabel-2
Jumlah Usaha Mikro di DKI Menurut Bidang Usaha

No	Wilayah	Jumlah	Prosentase
1	Perdagangan ritail	1.778	38.0 %
2	Aneka Jasa	1.445	30.8 %
3	Kerajinan	732	15.6 %
4	Makanan olahan	430	9.2 %
5	Produk lainya	299	6.4 %
	JUMLAH	4.684	100 %

Sumber : Dinas UMKM, Perdagangan dan Koperasi, 2015

Berdasarkan wilayah, Jakarta Pusat merupakan urutan kedua setelah Jakarta Selatan dalam jumlah usaha mikro. Wilayah Cempaka Putih tempat akan dilaksanakan PkM merupakan bagian dari Wilayah Jakarta Pusat. Bila ditinjau dari jenis usaha, yang paling dominan juga jenis usaha perdagangan. Oleh karena itu yang akan menjadi target dalam PkM ini adalah sebagian besar dari jenis usaha perdagangan. Bahwa program PkM ini *berbasis research* yang pernah tim lakukan pada tahun 2014. Hasil *research* menunjukkan bahwa orientasi kewirausahaan, orientasi pasar pelaku UMKM di Cempaka Putih masih rendah. Oleh karena itu tim PkM melakukan identifikasi permasalahan yang dihadapi UMKM di Cempaka Putih yang ditunjukkan dalam karakteristik dan melekat pada sebagian besar UMKM sekaligus menjadi sumber permasalahan antara lain:

- A. Rendahnya pemahaman tentang orientasi kewirausahaan dan orientasi pasar.
- B. Rendahnya pemahaman tentang orientasi pasar (orientasi konsumen dan orientasi persaingan)
- C. Belum mempunyai Koperasi yang berbadan hukum

- D. Rendahnya produktivitas tenaga kerja, mutu barang yang dihasilkan relatif rendah (belum sertifikasi/standar),
- E. Minimnya kreativitas, minimnya inovasi dan adopsi teknologi baru dalam produksi,
- F. Masih rendahnya pengetahuan perbankan
- G. Masih rendahnya kualitas sumberdaya manusia yang bekerja pada sektor UMKM,

Bertolak dari latar belakang dan analisis situasi tersebut di atas, maka tim PkM Fakultas Ekonomi Universitas YARSI mengadakan program pengabdian kepada masyarakat (PkM) berupa pendampingan pemasaran, kewirausahaan dan pendirian koperasi berbadan hukum bagi pelaku UMKM di Cempaka Putih Jakarta Pusat. Pendampingan ini ditargetkan dapat meningkatkan wawasan, dan pengetahuan pemasaran, kewirausahaan serta perkoperasian bagi pelaku UMKM Cempaka Putih Jakarta Pusat

2. METODE PELAKSANAAN

Yang menjadi target dalam Program PkM ini adalah pelaku usaha mikro (UMKM) di Cempaka Putih Timur Jakarta Pusat. Berdasarkan data Sudin UMKM, Koperasi dan Perdagangan, ada 265 unit usaha mikro (UMKM) di Cempaka Putih. Namun demikian yang menjadi binaan Sudin UMKM, Koperasi dan Perdagangan Jakarta Pusat sebanyak 34 unit usaha. Pada kegiatan PkM ini jumlah sasaran yang akan dilibatkan dalam program PkM ini sebanyak 34 unit usaha yaitu UMKM JP-42 dan JP-41

Pelaksanaan program kegiatan ini, dijangkarkan pada pendekatan pendampingan dan pelatihan yang diperluas. Pendampingan merupakan salah satu kegiatan yang dapat meningkatkan kualitas atau kompetensi tertentu. Dalam kaitan ini As'ad (1984) mengungkapkan bahwa pendampingan dan pelatihan merupakan sarana untuk meningkatkan kemampuan dalam hal yang sifatnya spesifik. Pada dimensi lain yang senada maknanya, Flipo (1976) menjelaskan bahwa pelatihan merupakan cara untuk meningkatkan sikap, keterampilan, dan kacakapan tenaga kerja dalam menjalankan pekerjaan yang spesifik. Adapun dalam konteks ini, pelatihan yang dimaksud adalah memberikan beberapa pengetahuan dan transfer pengalamanserta pembelajaran kepada pelaku UMKM di Cempaka Putih Jakarta Pusat .

Adapun tujuan pendampingan dan pelatihan dalam bidang pemasaran, kewirausahaan dan perkoperasian adalah meningkatkan wawasan tentang pemasaran, kewirausahaan dan perkoperasian .Kegiatan tersebut secara eksplisit, yakni berupa adanya pertemuan dan komunikasi yang intensif antara tim pelaksana pengabdian dengan koordinator PkM secara bersama-sama melaksanakan analisis situasi, identifikasi kebutuhan, membuat perencanaan, melaksanakan program, melaksanakan evaluasi program. Kesepakatan-kesepakatan yang telah dibuat bersama antara tim pelaksana dari PkM FE YARSI dengan coordinator UMKM , tentang materi pelatihan dan monitoring langsung secara berkala dari pihak tim pelaksana PkM. Secara operasional metode pelaksanaan program PkM untuk yang digunakan dalam rangka memecahkan masalah yang dihadapi UMKM di atas, yakni melalui tahapan sebagai berikut (1) Analisis situasi dan identifikasi kebutuhan UMKM (2) Perencanaan program dengan mempertimbangkan aspek sarana, prasarana, dosen , pelaku UMKM. Persiapan tersebut diantaranya materi yang disiapkan adalah : Perkoperasian meliputi tata cara pendirian koperasi berbadan hukum, cara mencari dan mengeksekusi ide bisnis, e-commerce yaitu aplikasi pemasaran berbasis teknologi informasi serta cara membuat proposal yang baik dan menjual (3) Evaluasi program dilakukan untuk mengetahui sejauh mana ketercapaian pelaksanaan kegiatan pendampingan dan pelatihan. Evaluasi kegiatan dilakukan selama proses kegiatan berlangsung, yaitu pada saat peserta kegiatan mengikuti pelatihan. Selain itu, melakukan wawancara yaitu memberikan pertanyaan yang terkait dengan pelaksanaan pelatihan secara individu. Hal ini dilakukan untuk mengetahui bagaimana tanggapan peserta tentang pelaksanaan kegiatanpendampingan dan pelatihan pemasaran, kewirausahaan serta perkoperasian. Dengan adanya evaluasi ini, tim pelaksana kegiatan

pendampingan dan pelatihan dapat menyimpulkan bahwa kegiatan pendampingan dan pelatihan dapat menambah dan meningkatkan pengetahuan para pelaku UMKM

3. HASIL DAN PEMBAHASAN

3.1 Hasil

Tujuan PkM ini adalah untuk merubah pola pikir pelaku UMKM dalam melaksanakan usahanya. Berikut ini dideskripsikan gambaran pelaku UMKM di Cempaka Putih Jakarta Pusat berdasarkan demografi seperti jenis kelamin, usia, pendidikan dan lama usaha.

Tabel-3
Gambaran Umum Mitra Berdasarkan Jenis Kelamin

Jenis Kelamin	Frekuensi	Persentase
Laki-Laki	23	68 %
Perempuan	11	32 %
Total	34	100 %

Sumber: Data primer diolah

Berdasarkan data jenis kelamin sebagian besar (68%) pelaku usaha mikro (PKL) adalah laki laki. Hal ini sejalan dengan kewajiban bagi laki laki untuk mencari nafkah, sedangkan perempuan bersifat hanya membantu.

Tabel-4
Gambaran Umum Mitra Berdasarkan Usia

Usia	Frekuensi	Persentase
< 20 tahun		-
21 s.d. 30 tahun		-
31 s.d. 40 tahun	20	59%
41 s.d. 50 tahun	6	18%
> 50 tahun	8	24 %
Total	34	100 %

Sumber: Data primer diolah

Berdasarkan usia, pelaku UMKM paling banyak berusia antara 31 sampai dengan 40 tahun. Usia tersebut menunjukkan usia produktif untuk bekerja terutama usaha kuliner yang dibutuhkan effort yang ekstra keras. Untuk itu usia yang relative muda sangat sesuai dengan karakteristik usaha UMKM.

Tabel-5
Gambaran Mitra Berdasarkan Lama Usaha

Umur Usaha	Frekuensi	Persentase
1 s.d. 5 tahun		
6 s.d. 10 tahun	9	26%
11 s.d. 15 tahun	14	41%
16 s.d. 20 tahun	6	18%
> 21 tahun	5	15%
Total	34	100 %

Sumber: Data primer diolah

Berdasarkan lama usaha sebagai pelaku UMKM, sebagian besar sudah membuka usaha antara 11 samapai 15 tahun yaitu 41%.

Tabel- 6
Gambaran Mitra Berdasarkan Tingkat Pendidikan

Tingkat Pendidikan	Frekuensi	Persentase
SD	4	12%
SLTP	20	59%
SMU	10	29%

S1	-	%
Total	34	100%

Sumber: Data primer diolah

Ditinjau dari segi pendidikan, sebagian besar pelaku UMKM berpendidikan SLTP, yaitu 59%, kemudian disusul SLA 29%. Yang lulus sarjana belum ada.

Kegiatan pendampingan PkM ini dievaluasi sejauhmana pelaku UMKM memahami materi materi yang telah diberikan oleh beberapa narasumber. Materi pendampingan berkaitan dengan pemasaran, kewirausahaan dan perkoperasian. Pemasaran praktis terkait dengan materi pemasaran ada aktif atau pemasaran online yang sekarang sedang marak. Materi kewirausahaan berkaitan dengan inovasi produk produk, inovasi pelayanan dan inovasi dalam pemasaran. Materi perkoperasian terkait dengan cara cara mendirikan koperasi yang berbadan hukum. Berdasarkan evaluasi pre test dan postes hasilnya dapat dilihat sebagai berikut.

Tabel-7
Hasil Pretest dan Postest

No	Item Pertanyaan	Pretest	Postest
		Jawaban benar	Jawaban benar
1	Koperasi adalah	15	35
2	Koperasi berbasis syariah adalah	14	34
3	Simpanan dalam koperasi terdiri dari	20	35
4	Cara mencari ide bisnis jaman sekarang	10	35
5	Berapa baiknya mempunyai ide bisnis	12	34
6	Ide atau gagasan bisnis baiknya	11	33
7	E-Marketing bagian dari	10	30
8	Yang bukan termasuk star up	9	29
9	Keuntungan E marketing	10	29
10	Proposal Ide usaha terdiri	9	27
11	Yang bukan aspek keuangan dalam proposal bisnis adalah	12	31
12	Yang bukan aspek pemasaran dalam proposal bisnis adalah	12	34

Sumber : Data Primer diolah

Berdasarkan hasil analisis pretest dan posttest, bahwa adanya peningkatan peserta pendampingan dan pelatihan materi pemasaran, kewirausahaan dan perkoperasian. Peningkatan pengetahuan tersebut secara statistik mencapai 70%. Kegiatan pendampingan dan pelatihan ini dilaksanakan atas kerjasama antara Koordinator Pengabdian kepada Masyarakat FE YARSI dengan koordinator UMKM Cempaka Putih. Pelatihan kewirausahaan ini diikuti oleh 50 peserta, para peserta merupakan pelaku UMKM di Cempaka Putih. Para peserta terlihat sangat antusias dalam mengikuti pelatihan ini, hal ini ditandai dengan banyaknya pertanyaan-pertanyaan yang dilontarkan oleh peserta kepada tim pelaksana mengenai materi yang diberikan



Seluruh peserta merasa senang, karena telah mendapatkan ilmu kewirausahaan. Dalam pelatihan ini pula disamping mensosialisasikan Lembaga Pengabdian Masyarakat FE YARSI selaku pelaksana kegiatan, tim juga mensosialisasikan Program Studi di Fakultas Ekonomi. Hasil dari pendampingan adalah meningkatnya wawasan pelaku UMKM Cempaka Putih yang sebelumnya belum begitu memahami pemasaran, kewirausahaan serta perkoperasian, sekarang sudah memahaminya.



3.2 Pembahasan Hasil Pengabdian

Program pelatihan bagi UMKM telah direncanakan cukup matang, namun dalam pelaksanaan belum sesuai dengan yang direncanakan. Kendala yang dihadapi datang dari pelaku UMKM itu sendiri maupun tim PkM. Kendala berkaitan dengan masalah masalah teknis seperti waktu pelatihan yang sering diundur mengingat kesibukan masing masing pihak. Namun demikian secara keseluruhan pelatihan dapat berjalan dengan lancar. Evaluasi kegiatan dilakukan selama proses kegiatan berlangsung, yaitu pada saat peserta pelatihan mengikuti kegiatan di kelas. Selain itu, melakukan wawancara yaitu dengan memberikan berbagai pertanyaan yang terkait dengan pelaksanaan pelatihan berlangsung. Hal tersebut dilakukan untuk untuk mengetahui bagaimana tanggapan peserta tentang pelaksanaan kegiatan pelatihan kewirausahaan dan perkoperasian yang telah dilaksanakan dan mengetahui sejauh mana ketercapaian pelaksanaan kegiatan pelatihan tersebut. Dengan evaluasi ini, tim pelaksana kegiatan pelatihan atau tim pelaksana kegiatan pengabdian pada masyarakat dapat menyimpulkan bahwa kegiatan pelatihan kewirausahaan dan perkoperasian dapat meningkatkan



pengetahuan bagi pelaku UMKM Adapun pengetahuan yang dimiliki setelah mengikuti pelatihan kewirausahaan adalah sebagai berikut:



Pertama, para peserta pelatihan dapat mengetahui konsep dan implementasi kewirausahaan. Tahap ini, tim pelaksana mempresentasikan materi pelatihan secara detail, para peserta menyimak hal-hal yang dipresentasikan tersebut dengan baik. Hasil dari pelatihan kewirausahaan adalah meningkatnya wawasan pelaku UMKM Cempaka Putih yang sebelumnya belum begitu memahami konsep kewirausahaan, sekarang sudah mengetahui bahkan memahami sampai mempraktkannya. Para peserta pelatihan begitu antusias dalam mengikuti pelatihan, hal ini dibuktikan dari banyaknya pertanyaan-pertanyaan yang dilontarkan oleh peserta. Diharapkan dengan banyaknya pertanyaan tersebut, mereka lebih mengetahui secara detail dan mendalam bagaimana implementasi kewirausahaan. Selain melontarkan berbagai pertanyaan, mereka juga sangat antusias untuk melakukan praktik menghitung keuangan syariah. Diharapkan dengan adanya kegiatan pelatihan ini dapat membantu para pelaku UMKM dalam

melakukan usahanya.

4. KESIMPULAN

Hasil kegiatan pendampingan bagi pelaku UMKM di Cempaka Putih dapat disimpulkan sebagai berikut. Pendampingan ini dapat menambah pengetahuan tentang pemasaran, kewirausahaan dan perkoperasian. Materi yang diberikan dalam pendampingan meliputi: cara mencari dan mengeksekusi ide bisnis, cara membuat proposal yang menarik, aplikasi pemasaran untuk UMKM, cara mendirikan koperasi berbadan hukum. Ada peningkatan pengetahuan terhadap materi pendampingan. Hal ini dapat dilihat dari hasil pretest dan post test. Diharapkan setelah pendampingan ini peserta dapat mengimplementasikan pengetahuan tentang pemasaran, kewirausahaan dan perkoperasian kedalam praktek sehari-hari. Hasil yang dicapai berkaitan dengan perkoperasian berbadan hukum masih dalam proses. Ada kendala dari aspek ADRT yang mengangkut alamat koperasi. Pendampingan pemasaran, kewirausahaan dan perkoperasian bagi pelaku usaha mikro (UMKM) ini sebaiknya ada tindak lanjutnya, untuk mengetahui sejauhmana perkembangan kinerja UMKM apakah para peserta menerapkan ilmu pemasaran, kewirausahaan yang diperoleh selama pendampingan dan pelatihan. Koperasi berbadan hukum terus diselesaikan perizinanya.

5. DAFTAR PUSTAKA

- Anggara, Cici. 2015. Coopetition Usaha Mikro Kelompok Usaha Mandiri Masyarakat (KUMM) Desa Bantar Kambing.
- Irawan, R. 2013. Aspek Perpajakan Usaha Mikro, Kecil dan Menengah. *The 6th NCFB and Doctoral Colloquium*, Unika Widya Mandala Surabaya.
- Laporan tahunan Kementerian Koperasi dan Usaha Kecil dan Usaha Menengah, <http://www.depkop.go.id/berita-informasi/data-informasi/laporan-tahunan/> (Diunduh 21 Oktober 2018)
- Undang-Undang No. 20 Tahun 2008 tentang Usaha Mikro, Kecil dan Menengah
- Warsono, S., E. Murti, A.Ridha dan A.Darmawan. 2010. *Akuntansi UMKM Ternyata Mudah Dipahami dan Dipraktikkan*