

Peningkatan Kapabilitas Kewirausahaan Dalam Meningkatkan Kinerja UMKM Desa Sumurjomblangbogo Kec. Bojong Kab. Pekalongan

Dian Milasari¹, Siti Yunitarini^{*2}, Kamalina Din Jannah³, Komala Ardiyani⁴

^{1,2,3}Manajemen, Universitas Pekalongan, Indonesia

⁴Akuntansi, Universitas Pekalongan, Indonesia

e-mail co. Author: ^{*2}syr_ieta@yahoo.com

ABSTRAK

Kapabilitas kewirausahaan dalam meningkatkan kinerja pada UMKM ini sangat penting bagi pelaku UMKM, namun prosentase masih sangat minim. Hal ini terlihat masih rendahnya pemahaman mengenai peningkatan kapabilitas kewirausahaan dalam meningkatkan kinerja UMKM. Oleh sebab itu kegiatan pengabdian kepada Masyarakat ini bertujuan guna memberikan sosialisasi tentang peningkatan kapabilitas kewirausahaan dalam meningkatkan kinerja UMKM supaya dapat mengoptimalkan dalam berwirausaha. Kegiatan PkM ini dilaksanakan di Desa Sumurjomblangbogo kec. Bojong kab. Pekalongan. Peserta dalam kegiatan PkM ini adalah Kelompok Usaha Bersama (KUBE). Hasil kegiatan menunjukkan bahwa sebelum dilaksanakan sosialisasi peserta masih sedikit yang memahami tentang peningkatan kapabilitas kewirausahaan dalam meningkatkan kinerja UMKM yaitu mengenai merancang usaha, strategi usaha, pemasaran dan pembukuan. Setelah dilaksanakan sosialisasi hampir seluruh peserta dapat memahami tentang kapabilitas kewirausahaan dalam meningkatkan kinerja UMKM.

Kata Kunci : Kapabilitas, Kewirausahaan, Kinerja, UMKM

PENDAHULUAN

Minimnya pengetahuan tentang berwirausaha baik dalam perencanaan maupun dalam pengelolaan dalam suatu usaha secara baik menjadikan kegiatan usaha mikro, kecil dan menengah (UMKM) kurang berjalan optimal. Banyak pelaku UMKM hanya fokus dalam memproduksi barang tanpa memikirkan bagaimana perencanaan dan pengelolaan berwirausaha. Akibatnya usaha yang dijalankan mengalami kesulitan dalam meningkatkan level bisnisnya. Usaha yang dijalankan para pelaku UMKM tidak berkembang dan omzet yang didapatkan tidak mengalami kenaikan yang cukup drastis.

Dikalangan warga Desa Sumurjomblangbogo kegiatan rumahan yang paling banyak dilakukan adalah sebagai pedagang makanan dan minuman dirumahan. Untuk itu kami bermaksud memberikan dan mempersiapkan peningkatan kapabilitas kewirausahaan dalam meningkatkan kinerja UMKM.

Tujuan kegiatan pengabdian ini adalah memberikan, mengarahkan tahapan merancang dan pengelolaan berwirausaha untuk peningkatan kapabilitas kewirausahaan dalam meningkatkan kinerja UMKM. Adapun manfaat yang diharapkan dari kegiatan ini adalah membuka peluang untuk mendapatkan penghasilan dan diharapkan dapat membuka peluang kerja bagi masyarakat sekitar. Sasaran kegiatan ini adalah warga Desa Sumurjomblangbogo kec. Bojong kab. Pekalongan.

Permasalahan

Berdasarkan informasi dan pengamatan, dapat dirumuskan beberapa permasalahan yang dihadapi warga Desa Sumurjomblangbogo, sebagai berikut :

1. Terbatasnya informasi dan pengetahuan mengenai merancang usaha

2. Terbatasnya informasi dan pengetahuan dalam pengelolaan strategi usaha

Tujuan dan Manfaat Kegiatan

1. Memberikan arahan tentang tahapan perencanaan suatu usaha untuk peningkatan kapabilitas kewirausahaan dalam peningkatan kinerja UMKM
2. Memberikan arahan tentang tahapan pengelolaan suatu usaha untuk peningkatan kapabilitas kewirausahaan dalam peningkatan kinerja UMKM
3. Warga Desa Sumorjomblangbogo dapat memahami dan menerapkan tentang tahapan perencanaan suatu usaha untuk peningkatan kapabilitas kewirausahaan dalam peningkatan kinerja UMKM
4. Warga Desa Sumorjomblangbogo dapat memahami dan menerapkan tentang tahapan pengelolaan suatu usaha untuk peningkatan kapabilitas kewirausahaan dalam peningkatan kinerja UMKM
5. Membuka peluang kerja bagi masyarakat Desa Sumorjomblangbogo

TINJAUAN PUSTAKA

Kewirausahaan dan Peran Kewirausahaan

Kasmir (2016) menyatakan bahwa kewirausahaan merupakan suatu kemampuan dalam hal menciptakan kegiatan usaha. Kemampuan menciptakan memerlukan adanya kreativitas dan inovasi yang terus menerus untuk menemukan suatu yang berbeda dari yang sudah ada sebelumnya. Menurut Suryana (2009) terdapat peran wirausaha dapat dilihat melalui dua pendekatan yaitu secara mikro dan makro.

1. Secara Mikro Wirausaha memiliki dua peran yaitu sebagai penemu (innovator) dan perencana (planner). Sebagai penemu wirausaha menemukan dan menciptakan sesuatu yang baru, seperti produk, teknologi, cara, ide, organisasi, dan sebagainya. Sedangkan sebagai perencana wirausaha berperan merancang tindakan dan usaha baru merencanakan strategi usaha baru, merencanakan ide-ide dan peluang dalam meraih sukses, menciptakan organisasi perusahaan yang baru dan lain-lain.
2. Secara Makro Peran wirausaha adalah menciptakan kemakmuran, pemerataan kekayaan, dan kesempatan kerja yang berfungsi sebagai mesin pertumbuhan perekonomian suatu negara.

Merancang Usaha Layak

Aspek-aspek studi kelayakan usaha

Pebisnis haruslah teliti dalam melakukan studi kelayakan bisnis walaupun pada dasarnya aspek-aspeknya fleksibel, bisa ditambah atau dikurangi disesuaikan dengan kebutuhan. Ada beberapa aspek dasar yang pasti akan diteliti ketika analisis dilakukan, antara lain:

1. Aspek hukum atau legalitas

Aspek hukum atau legalitas erat kaitannya dengan semua hal yang berhubungan dengan legalitas atau ketentuan pendirian perusahaan. Poin-poin yang umum dianalisis yaitu:

- Izin lokasi
- Surat tanda daftar perusahaan
- NPWP
- Akta pendirian perusahaan dari notaris
- Surat Izin Usaha Perdagangan (SIUP)

2. Aspek ekonomi dan budaya

Aspek ekonomi dan budaya pada studi kelayakan usaha menganalisis dampak yang diakibatkan oleh perusahaan di sekitar lokasi. Sejauh mana perusahaan memengaruhi kebudayaan daerah sekitar. Jika dilihat dari sisi ekonomi, studi kelayakan bisnis menganalisis dampak pada tingkat pendapatan perkapita di wilayah perusahaan didirikan.

3. Aspek pasar dan pemasaran

Aspek yang ke tiga adalah pasar dan pemasaran yang menganalisis peluang produk di pasaran. Beberapa hal yang perlu dianalisis adalah:

- Potensi pasar
- Jumlah konsumen
- Daya beli masyarakat
- Segmentasi
- Situasi persaingan

4. Aspek manajemen

Dalam studi kelayakan usaha aspek ini berkaitan erat dengan operasional perusahaan dari sisi pembangunan dan pengembangan. Semua hal terkait operasional perusahaan masuk dalam kategori ini, dari manajemen sumber daya hingga finansial perusahaan.

5. Aspek keuangan

Modal termasuk hal utama yang harus dimiliki sebelum berbisnis. Aspek keuangan mempunyai andil dalam menentukan nasib perusahaan.

Tahapan penerapan studi kelayakan usaha

1. Penemuan ide untuk pengembangan usaha Inisiatif ide adalah tahap awal dari studi kelayakan bisnis yang bisa juga digunakan untuk melihat peluang dari ide usaha yang dibuat. Ide yang sudah ditemukan masih butuh proses penelitian agar bisa terealisasi menjadi sebuah usaha. Urgensi tahap ini untuk melihat persaingan. Proses ini harus dilakukan dengan baik untuk meminimalisir kegagalan.
2. Penelitian terhadap potensi dari penemuan ide Seperti yang sudah dijelaskan bahwa studi kelayakan perlu dilakukan penelitian. Langkah ini bertujuan untuk mengetahui potensi inisiatif dengan cara penelusuran aspek studi kelayakan bisnis yang ada dan implikasi potensinya.
3. Evaluasi Selain aspek hukum, evaluasi usaha juga meliputi beberapa aspek lainnya:
 - a) Manajemen
 - b) Keuangan
 - c) Sumber daya manusia
4. Penentuan Tahap ini akan menentukan layak atau tidaknya usaha yang direncanakan. Kalau tidak, maka diperlukan penelitian ulang atau menjalankan inisiatif baru pengembangan usaha lainnya. Perlu digaris bawahi kalau di tahap ini, pebisnis perlu mengambil keputusan yang mungkin saja berisiko.
5. Tahap perencanaan pelaksanaan Jika dinilai layak, tahap selanjutnya adalah realisasi perencanaan yang bisa diinisiasi dengan penjadwalan dan persiapan. Di tahap ini usaha yang dijalankan harus mendapatkan komitmen dari para pihak manajemen, para investor, kreditor, pemerintah bahkan masyarakat.
6. Pelaksanaan usaha Dua tahap harus diperhatikan oleh pebisnis ketika semua tahap sudah terpenuhi, yaitu:

- 1) Tahap pelaksanaan usaha Risiko dan hambatan usaha sudah lumrah terjadi, maka diperlukan perbaikan rencana awal. Selain itu, perubahan kondisi lingkungan mungkin saja terjadi, jadi penyesuaian pada kondisi ini perlu ditata ulang.
- 2) Tahap evaluasi terhadap perencanaan dibandingkan dengan kenyataan Dalam sebuah kelayakan usaha, tidak menutup kemungkinan terdapat alternatif yang bisa dievaluasi secara bersamaan.

Pengelolaan Strategi Usaha

Pengelolaan adalah pemanfaatan sumber daya manusia ataupun sumberdaya lainnya yang dapat diwujudkan dalam kegiatan perencanaan, pengorganisasian pengarahan dan pengawasan untuk mencapai tujuan tertentu (George R. Terry) Dalam menjalankan sebuah usaha, menyusun strategi usaha adalah hal penting yang perlu dilakukan sejak awal. Strategi usaha adalah upaya perusahaan dalam mengambil kebijakan dan pedoman yang memiliki komitmen dan tindakan yang terintegrasi serta dirancang untuk membangun keunggulan dalam persaingan usaha untuk memenuhi dan mencapai tujuan usaha. Dengan adanya strategi usaha, perusahaan mampu menentukan arah perusahaan dengan mengidentifikasinya dari segi pasar, pesaing, pelanggan dan lain sebagainya.

Ada 5 strategi yang efektif yang dapat diterapkan agar bisnis yang sedang digeluti dapat terus berkembang, yaitu:

1. Strategi Pertumbuhan Growth strategy berarti secara konstan memperkenalkan fitur baru dari produk yang sudah ada. Seringkali perusahaan dituntut untuk memodifikasi atau menjadi lebih inovatif agar dapat terus kompetitif di industrinya. Jika tidak, pelanggan akan lari ke produk kompetitor yang menawarkan teknologi yang lebih canggih. Tidak hanya pada perusahaan besar, UMKM juga dapat mengadopsi strategi usaha pertumbuhan ini. Terkadang, sebuah perusahaan dapat menemukan market baru untuk produk mereka secara tidak sengaja.
2. Strategi Diferensiasi Produk Strategi diferensiasi produk adalah salah satu strategi dalam bisnis yang paling efektif untuk UMKM. Melalui strategi usaha jenis ini, perusahaan dapat menggali secara strategis faktor-faktor pembeda produk dan jasa dari kompetitor. Nilai pembeda dalam strategi ini tidak harus selalu menjadikan perusahaan mengeluarkan biaya lebih untuk mengkapitalisasikannya. Diferensiasi produk dapat lahir dari bagaimana melakukan business model, bagaimana membuat produk, atau menerapkan pendekatan pada layanan. Dan semua itu tidak harus mengeluarkan biaya tambahan jika riset mendalam dilakukan secara cermat dan lebih strategis.
3. Strategi Harga Strategi harga seringkali meliputi pemberlakuan harga produk yang lebih tinggi dibanding kompetitor, terutama ketika ada di fase awal pengenalan produk. Para pelaku UMKM dapat menggunakan strategi ini dan menjadikannya motor akselerasi pembalik modal produksi dan iklan yang mungkin telah dilakukan jika sukses diimplementasikan
4. Strategi Akuisisi Strategi bisnis akuisisi artinya membeli salah satu perusahaan dan/atau lini produksi tambahan dari produk yang sudah ada. Keuntungan dari strategi ini adalah dengan modal yang besar, maka sebuah perusahaan dapat lebih leluasa dalam menilai potensi bisnis perusahaan yang akan diakuisisi yang sesuai dengan visi perusahaan pemilik modal.
5. Strategi Konten Di era digital yang semakin canggih ini, strategi konten merupakan strategi bisnis efektif yang wajib dikembangkan secara matang dan diimplementasikan

dengan benar. Hal ini karena konten yang dikembangkan akan menjadi lebih spesifik. Strategi konten ini setidaknya akan melibatkan pengembangan konten blog, email marketing, dan aktivasi media sosial yang relevan bagi usaha.

METODE

1. Kegiatan

Kegiatan dalam pengabdian ini berbentuk penyuluhan rencana usaha dan pengelolaan usaha kepada warga Desa Sumurjomblangbogo Bojong Kabupaten Pekalongan. Rencana materi penyuluhan antara lain merancang usaha yang layak, pengelolaan strategi usaha, pemasaran UMKM dan pembukuan UMKM

2. Rancangan Evaluasi

Evaluasi kegiatan ini dilaksanakan dalam tiga tahapan:

1. Tahapan perencanaan kegiatan

Tim pelaksana dengan mahasiswa pada awal kegiatan menentukan sasaran pelatihan ini yaitu warga Desa Sumurjomblangbogo.

2. Tahapan selama proses kegiatan

Evaluasi pada tahap ini ditujukan untuk mengetahui tingkat pemahaman para peserta kegiatan pengabdian disertai umpan balik berupa pertanyaan-pertanyaan dari para peserta undangan yang telah mendapatkan penyuluhan terkait dengan merancang usaha dan pengelolaan strategi usaha.

3. Tahap akhir kegiatan

Evaluasi pada akhir kegiatan ini dilakukan untuk mengukur keberhasilan dari seluruh program penyuluhan. Indikator keberhasilan kegiatan ini diharapkan 80% peserta kegiatan penyuluhan dapat memahami merancang usaha dan pengelolaan strategi usaha.

HASIL DAN PEMBAHASAN

1. Waktu dan Tempat Pelaksanaan Kegiatan

Kegiatan Pengabdian kepada Masyarakat dilaksanakan pada hari Rabu, 15 Maret 2023. Kegiatan ini diadakan di Aula Balai Desa Sumurjomblangbogo, Kec. Bojong, Kab. Pekalongan.

2. Peserta Kegiatan

Peserta Kegiatan Pengabdian kepada Masyarakat ini adalah Kelompok Usaha (KUBE) Desa Sumurjomblangbogo. Kec. Bojong, Kab. Pekalongan. Jumlah Peserta yang mengikuti ini adalah 10 orang.

3. Pelaksanaan pelatihan

Dimulai dengan adanya proses identifikasi awal. Pada proses ini peserta diminta untuk menjawab beberapa pertanyaan terkait apakah sudah memiliki usaha? Bagaimana dikelola dan tingkat kemajuan serta keberhasilannya, juga bagaimana kegiatan pemasaran dan keuangannya.

Acara pelatihan dilanjut dengan pemaparan materi-materi pelatihan. Narasumber memaparkan tentang bagaimana merancang usaha sehingga mendukung kelayakan atau kesuksesannya. Dijelaskan bahwa ketika hendak memutuskan membuka usaha apa pemilik usaha harus tepat menjual produk barang dan layanan seperti yang dibutuhkan konsumen. Dalam mengelolanya juga memperhatikan aspek-aspeknya bukan hanya pemasaran, namun juga SDM, produksi, aspek hukum, limbah/amdal dan keuangan. Materi lainnya berkaitan dengan pengetahuan dasar berkaitan dengan pembukuan keuangan sederhana bagi UMKM.

4. Hasil Identifikasi Tingkat Pengetahuan Peserta PkM terhadap Kapabilitas Kewirausahaan dalam Meningkatkan Kinerja UMKM

Sebelum pelaksanaan sosialisasi Kapabilitas Kewirausahaan dalam Meningkatkan Kinerja UMKM, terlebih dahulu dilakukan identifikasi tingkat pengetahuan peserta PkM terhadap merancang usaha, strategi usaha, pemasaran serta pembukuan dalam UMKM.

a. Pengetahuan tentang Merancang Usaha

Berdasarkan hasil survey dan identifikasi masih banyak peserta PkM belum memahami tentang langkah awal dalam merancang usaha.

b. Pengetahuan tentang Strategi Usaha

Berdasarkan hasil survey dan identifikasi ada sebagian dari peserta PkM belum memahami strategi-strategi usaha yang akan dilakukan guna meningkatkan UMKM

c. Pengetahuan Pemasaran

Berdasarkan hasil survey dan identifikasi dari beberapa peserta PkM belum mengetahui bagaimana cara memasarkan produk UMKM yang efektif dan strategi pemasaran yang efektif

d. Pengetahuan Pembukuan

Pada awal kegiatan juga dilakukan tentang pentingnya pembukuan pada UMKM. Berdasarkan hasil survey sebagian peserta PkM sudah menggunakan pembukuan secara sederhana, dan sebagian peserta PkM belum menggunakan pembukuan pada UMKM.

5. Dokumentasi kegiatan





6. Luaran dan Capaian

Luaran kegiatan Pengabdian kepada Masyarakat ini adalah artikel ilmiah yang akan dipublikasikan pada jurnal Pengabdian kepada Masyarakat dan bahan ajar. Kegiatan Pengabdian kepada Masyarakat ini telah digunakan sebagai bahan ajar pada mata kuliah kewirausahaan.

KESIMPULAN

Kegiatan Pengabdian kepada Masyarakat yang telah dilaksanakan di Desa Sumurjomblangbogo bertujuan untuk peningkatan kapabilitas kewirausahaan dalam meningkatkan kinerja pada UMKM bagi KUBE (Kelompok Usaha Bersama). Berdasarkan hasil identifikasi sebelum diadakan sosialisasi sedikit dari peserta Pengabdian kepada Masyarakat belum memahami mengenai peningkatan kapabilitas kewirausahaan dalam meningkatkan kinerja pada UMKM. Setelah dilaksanakan sosialisasi hampir semua peserta Pengabdian kepada Masyarakat bisa memahami mengenai kapabilitas kewirausahaan dalam meningkatkan kinerja seperti merancang usaha, strategi usaha, pemasaran dan pembukuan

DAFTAR PUSTAKA

- Fred R David. 2016. Manajemen Strategi Suatu Pendekatan Keunggulan Bersaing. Edisi 15. Salemba Empat
- Kasmir. 2012. Kewirausahaan, Penerbit : PT Raja Grafindo Persada
- Kasmir & Jakfar. 2012. Studi Kelayakan Bisnis. Cetakan ke Delapan. Jakarta: Kencana. Munawaroh, Munjiati, Hasnah Rimiti & Lela Hindasah. Perencanaan Bisnis Untuk Program Strata 1. 2016. LP3MUMY
- R.Terry, George dan Leslie W.Rue. Dasar-Dasar Manajemen. (Jakarta: Bumi Aksara, 2010)
- Suryana. (2013). Kewirausahaan Kiat dan Proses Menuju Sukses. Edisi 4. Salemba Empat. 2013