



Edukasi Manajemen Usaha Bagi UMKM Melalui Seminar Manajemen UMKM Desa Penakir

Muhammad Khoirul Fikri¹, Muhammad Fakhtul Ulum², Muhammad Bagus Setyawan³,
Maulida Ayu Pangesti⁴, Uvi Syarifah⁵, Rizky Andrian⁶

E-mail: muhammad.khoirul.fikri@uingusdur.ac.id¹,
muhammadfakhtululum@mhs.uingusdur.ac.id²,
muhammadbagussetyawan@mhs.uingusdur.ac.id³, maulidaayupangesti@mhs.uingusdur.ac.id⁴,
uvisyarifah@mhs.uingusdur.ac.id⁵, rizkyandrian@mhs.uingusdur.ac.id⁶

Article History:

Received: November 07, 2023

Revised: Desember 21, 2023

Accepted: Januari 2, 2024

Keywords: *Business Management Seminar, MSMEs, Penakir Village.*

Abstract.

This community service aims to provide education and understanding of business management to the community and MSMEs in Penakir Village, Pulosari District, Pemalang Regency, Central Java Province. The method used in this service is through seminar activities to educate the public about MSME management which is delivered orally by the presenters. The results of the seminar activities succeeded in identifying the problems faced by MSMEs and recommending several simple things that they can apply to develop their businesses.

Keywords: *Business Management Seminar, MSMEs, Penakir Village.*

Abstrak. Pengabdian kepada masyarakat ini bertujuan untuk memberikan edukasi dan pemahaman manajemen usaha kepada masyarakat dan pelaku UMKM di Desa Penakir, Kecamatan Pulosari, Kabupaten Pemalang, Provinsi Jawa Tengah. Metode yang digunakan dalam pengabdian ini adalah melalui kegiatan seminar guna mengedukasi masyarakat tentang manajemen UMKM yang disampaikan secara lisan oleh pemateri. Hasil kegiatan seminar berhasil mengidentifikasi permasalahan yang dihadapi oleh pelaku UMKM serta merekomendasikan beberapa hal sederhana yang dapat diaplikasikan oleh mereka untuk mengembangkan usahanya.

Kata Kunci: Seminar Manajemen Usaha, UMKM, Desa Penakir.

PENDAHULUAN

Usaha Mikro Kecil Menengah (UMKM) merupakan suatu bentuk usaha kecil yang pendiriannya berdasarkan inisiatif seseorang. Dalam menjalankan UMKM agar tetap stabil dan konsisten diperlukan adanya manajemen pengelolaan usaha yang benar. Karena dalam menjalankan UMKM tanpa manajemen atau pengelolaan usaha yang benar, pastinya akan mengalami kendala dalam menjalankan proses usaha tersebut. Usaha kecil dan menengah

Received November 07, 2023; Revised Desember 21, 2023; Januari 2, 2024

*Corresponding author, e-mail address

umumnya dalam operasionalnya belum memperhatikan aspek fungsional usaha yang meliputi pengelolaan keuangan, pengelolaan produksi, pengelolaan sumber daya manusia, dan pengelolaan pemasaran. Sebagai ujung tombak perekonomian negara, sangat penting bagi usaha mikro kecil dan menengah untuk meningkatkan kinerja usahanya. Pengelolaan aspek fungsional usaha yang baik akan berdampak pada tingkat eektivitas usaha.

Faktor-faktor yang menentukan keberhasilan pengembangan usaha kecil dan menengah diantaranya sumber daya manusia (SDM), modal, mesin dan peralatan, manajemen usaha, pemasaran, ketersediaan bahan baku dan informasi untuk akses global. Sampai sekarang kualitas sumber daya manusia yang bekerja di usaha kecil dan menengah secara umum masih sangat lemah, hal - hal ini terbukti dengan rendahnya kualitas produk baru, terbatasnya kemampuan mengembangkan produk baru, lambatnya penerapan teknologi dan manajemen usaha yang buruk. Maka banyak pelaku UMKM yang usahanya kurang berkembang dikarenakan kurang memperhatikan faktor – faktor tersebut (Bismala, 2017).

Fungsi dari manajemen yaitu memandukan berbagai sumber ekonomi yang dimiliki agar dengan sumber daya yang terbatas, tujuan perusahaan mampu dicapai. Dalam konteks ini, terdapat perbedaan mendasar antara pengusaha dan pekerja. Pengusaha bekerja berdasarkan sistem yang dibangun dan menjalankan sistem yang dibuat. Pekerjaan yang dijalankan oleh penguasa dievaluasi secara terus-menerus agar dapat diketahui apakah yang dikerjakan sesuai dengan perencanaan atau keluar dari garis yang telah ditentukan. Manajemen merupakan suatu keharusan bagi setiap perusahaan, termasuk UMKM. Dengan manajemen, berbagai kekuatan yang dimiliki mampu dioptimalkan, berbagai kelemahan dan ancaman dapat diminimalisir, dan Pengusaha dapat meraih kesempatan serta peluang yang ada guna mengembangkan kegiatan perusahaan (Sri et al., 2019).

UMKM sangat memerlukan pendampingan dari berbagai institusi dalam mengaplikasikan pengetahuan terkait manajemen, baik dari pemerintah, instansi, maupun lembaga pendidikan. UMKM memiliki peluang yang sangat besar untuk menjadi usaha yang besar dan memiliki daya saing, jika saja memiliki manajemen yang baik. Oleh karena itu, mahasiswa KKN UIN KH. Abdurrahman Wahid Pekalongan melakukan upaya untuk menambah wawasan pengetahuan manajemen UMKM kepada pelaku UMKM di desa Penakir melalui kegiatan seminar manajemen UMKM dengan narasumber dari Dinas Koperasi dan UMKM, Perindustrian dan Perdagangan (Diskoperindag) Kabupaten Pemalang.

METODE

Metode kegiatan pengabdian masyarakat ini dilakukan secara langsung berupa seminar dengan memberikan pemaparan materi guna menyosialisasikan manajemen usaha kepada peserta. Peserta kegiatan seminar manajemen adalah masyarakat desa dan pemilik UMKM yang sebagian besar adalah UMKM makanan serta minuman. Kegiatan ini dilakukan di Balai Desa Desa Penakir Kecamatan Pulosari Kabupaten Pemalang, pada 30 Juli 2023. Kegiatan Seminar ini memiliki tema “Kunci Sukses UMKM Melalui Sistem Manajemen UMKM”. Pemateri seminar ini adalah mahasiswa KKN Universitas KH. Abdurrahman Wahid Pekalongan yang memiliki wawasan dan pengalaman dalam bidang kewirausahaan serta narasumber yang berpengalaman di bidang pengembangan UMKM yaitu Ibu Irma Dewi Yuspita yang merupakan staf Dinas Koperasi, Perindustrian, dan Perdagangan Kabupaten Pemalang yang juga merupakan pebisnis muda berpengalaman serta telah aktif mengisi kegiatan seminar maupun webinar.

HASIL

Pada kegiatan seminar tersebut, sosialisasi dilaksanakan dengan memfokuskan pada pemberian materi mengenai cara menjalankan usaha, cara mengembangkan UMKM, cara mengelola UMKM. Selain pemfokusan materi seminar tersebut juga disertai sesi diskusi terbuka antar peserta dengan pemateri. Peserta pada kegiatan seminar ini memiliki antusiasme tinggi yang ditandai dengan banyaknya peserta yang hadir serta partisipasi aktif mereka dalam kegiatan diskusi. Tidak hanya bertanya saja peserta juga sharing mengenai pengalaman mereka dalam mengembangkan UMKM yang sedang mereka geluti dari tahun ke tahun.

Hal yang sering terjadi dikalangan pelaku UMKM yaitu kurangnya menerapkan konsep manajemen usaha secara konsisten dan komprehensif. Mereka hanya melakukan proses produksi sesuai dengan modal usaha yang mereka miliki, jika mereka memiliki modal yang cukup banyak, proses produksinya juga cukup banyak. Akan tetapi jika modalnya sedikit, proses produksi usahanya juga sedikit bahkan jika modal untuk proses produksi tidak ada, mereka juga tidak melakukan proses produksi usahanya.

Manajemen usaha sangat diperlukan dalam mengoptimalkan usaha yang dijalankan oleh para pelaku UMKM. Setiap pelaku UMKM perlu mengetahui secara komprehensif hal – hal apa saja yang perlu dimanajemen dalam pengelolaan usahanya. Secara umum, dalam manajemen usaha terdapat beberapa point yang harus dimanajemen, diantaranya meliputi manajemen sumber daya manusia dalam UMKM, manajemen pemasaran, manajemen produksi dan manajemen keuangan dalam UMKM.

Kompetensi sumber daya manusia (SDM) merupakan faktor penentu usaha, maka kompetensi SDM menjadi aspek yang menentukan keberhasilan UMKM. Dengan Kompetensi tinggi yang dimiliki oleh SDM dalam suatu perusahaan, akan menentukan kualitas SDM yang dimiliki yang nantinya akan menjadi penentu kualitas kompetitif UMKM itu sendiri. Sedangkan kinerja sangat erat kaitannya dengan kompetensi SDM, dengan semakin tingginya kompetensi SDM, maka kinerja UMKM juga akan meningkat (Widjaja, 2018). Oleh karena itu, dalam merekrut anggota baru perlu diadakan pelatihan terlebih dahulu terhadap usaha yang dijalankan agar SDM dalam usaha tersebut memiliki kompetensi yang memadai.

Hal lain yang perlu mendapat perhatian serius oleh pelaku UMKM yaitu pemasaran produk. Terutama didalam menetapkan proses strategi pemasaran harus benar-benar matang, sehingga strategi pemasaran yang telah ditentukan akan mampu menembus pasar. Apalagi kondisi persaingan pasar yang semakin ketat seperti sekarang ini, kemampuan untuk merebut mangsa pasar akan memberikan pengaruh terhadap keberadaan UMKM itu sendiri (Nurwita, 2021). Keadaan ini pastinya juga akan dihadapi oleh segenap pelaku UMKM di desa Penakir. Setiap pelaku UMKM desa Penakir dalam melakukan manajemen pemasaran harus menyusun strategi pemasaran yang tepat dalam memenangkan persaingan pasar. Apalagi dizaman sekarang ini teknologi dan digital semakin berkembang, maka perusahaan juga perlu memanfaatkan pemasaran produk melalui digital.

Pemasaran tentunya memiliki target pasar. Sedangkan target pasar akan tercapai apabila produk yang dipasarkan sesuai dengan standar dan kualifikasi yang pembeli inginkan. Oleh karena itu ini erat kaitannya dengan manajemen produksi, dimana manajemen produksi ini menjadi kontrol terhadap output yang dibutuhkan dalam memenuhi perencanaan biaya serta kualitas akhir produk. Pelaku usaha harus memahami penataan proses mulai dari pengubahan bahan mentah menjadi produk, serta memberi nilai jual pada produk yang diciptakan. Melalui manajemen produksi yang rapi, perusahaan dapat menciptakan barang sesuai spesifikasi, jumlah dan waktu

yang ditargetkan, serta berbiaya minimum.

Selain bergantung pada sumber daya manusia, sistem pemasaran, dan sistem produksi, pelaku usaha juga perlu memperhatikan manajemen yang tidak kalah penting dengan yang lainnya yakni manajemen keuangan, dimana manajemen keuangan inilah yang menjadi koordinator dalam proses produksi mulai dari penganggaran, perencanaan keuangan, pengelolaan kas, pengelolaan investasi, pembiayaan, pengendalian biaya, dan analisis kinerja keuangan. Manajemen keuangan ini berkaitan dengan segala aktivitas yang berhubungan dengan keputusan pengelolaan keuangan dan aset keuangan. Dengan memiliki manajemen keuangan yang baik akan menghasilkan keuntungan yang maksimal melalui sumber daya keuangan yang tersedia.

Kegiatan mentoring langsung dilaksanakan dengan observasi awal mengenai permasalahan pada UMKM yang ada di Desa Penakir dimana ditemui beberapa masalah antara lain: (1) Kurangnya pemahaman mitra mengenai sistem manajemen UMKM dalam pengelolaan usaha; (2) Kurangnya pemahaman UMKM dalam pengelolaan produk yang dijalkannya.

Berdasarkan permasalahan-permasalahan tersebut, maka ditemukan beberapa solusi yang bisa diaplikasikan pada UMKM yaitu memberi pemahaman secara komprehensif kepada masyarakat pelaku UMKM mengenai apa itu sistem manajemen dalam UMKM, manfaat pentingnya sistem manajemen UMKM dalam usaha yang dapat meningkatkan keefektifitasan usaha serata membantu mengembangkan usaha melalui sosialisasi berbasis seminar yaitu Seminar manajemen UMKM dengan Tema “Kunci Sukses UMKM Melalui Sistem Manajemen UMKM” dengan pemilik UMKM yang mengikuti sosialisasi dan diskusi tersebut maka pemilik usaha akan mendapat informasi secara detail mengenai sistem manajemen dalam UMKM.



Gambar 1. Seminar Pelatihan Manajemen UMKM

Melalui kegiatan Kuliah Kerja Nyata (KKN) di desa Penakir kecamatan Pulosari kabupaten Pemalang, mahasiswa KKN UIN KH. Abdurrahman Wahid Pekalongan melakukan pengabdian masyarakat kepada segenap pelaku UMKM di desa Penakir dengan mengadakan kegiatan seminar manajemen UMKM. Kegiatan tersebut diadakan dengan tujuan untuk memberikan wawasan seputar manajemen UMKM, mengingat pentingnya sistem manajemen dalam UMKM serta masih banyak pelaku UMKM di desa Penakir yang belum mengoptimalkan manajemen terhadap usaha yang dijalankan.

Rata-rata pelaku UMKM yang ada di Desa Penakir tersebut adalah UMKM makanan serta

minuman. Dimana usaha tersebut di jalankan apa adanya dengan tanpa target pemasaran yang besar. Hal tersebut terjadi karena masyarakat desa penakir belum mengenal sistem manajemen yang seharusnya dijalankan oleh para pelaku usaha agar hasil yang di dapat menjadi maksimal. Harapannya setelah seminar tersebut para pelaku usaha dapat memahami serta menerapkannya dalam usaha yang dilakukannya.

KESIMPULAN

Penguatan Manajemen Bagi UMKM melalui seminar manajemen UMKM di Desa Penakir merupakan salah satu program unggulan dari kelompok kami yang ditujukan pada pelaku UMKM yang ada di Desa Penakir. Masih bisa ditemui beberapa pelaku UMKM yang masih menggunakan cara lama yang seperti pemasaran dengan mengandalkan barang yang dititipkan di toko-toko dan pemasaran dari mulut ke mulut. Sedangkan di era yang segala sesuatunya sudah digital masih belum bisa dimaksimalkan karena pengetahuan Sumber Daya Manusianya yang masih harus lebih cakap lagi pada segala proses pemasaran dan faktor pendukungnya yang seimbang.

Dengan adanya kegiatan ini diharapkan dapat menjadikan UMKM di Desa Penakir Pulosari Pemalang dapat lebih sukses, terutama pada UMKM yang produksi barangnya masih belum bisa stabil karena hasil dari penjualan belum sesuai dengan modal yang dikeluarkan. Kesuksesan sebuah UMKM di suatu daerah bisa menjadi daya tarik masyarakat untuk menjadi distributor barang yang dihasilkan dan menjadi ciri khas di daerah tersebut.

DAFTAR REFERENSI

- Bismala, L. (2017). Model Manajemen Usaha Mikro Kecil dan Menengah (UMKM) untuk Meningkatkan Efektivitas Usaha Kecil Menengah. *Jurnal Entrepreneur Dan Entrepreneurship*, 5(1), 19–26.
- Nurwita. (2021). Pengenalan Konsep Manajemen Pemasaran Kepada Pelaku Usaha Mikro Kecil Menengah Masyarakat Desa Cicalengka Kecamatan Pagedangan. *Dedikasi PKM*, 2(3), 318–321.
- Sri, H., Sukei, & Kanty, H. (2019). *Manajemen UMKM dan Koperasi: Optimalisasi Ekonomi Masyarakat Pesisir Pantai* (1st ed.). Unitomo Press.
- Widjaja, Y. R. (2018). Peranan Kompetensi SDM UMKM Dalam Meningkatkan Kinerja UMKM Desa Cilayung Kecamatan Jatinangor, Sumedang. *Jurnal Pengabdian Kepada Masyarakat*, 3(1), 65–76.