

Peningkatan Kapasitas Wirausaha Desa Melalui Pelatihan Pembuatan Rencana Bisnis (Village Entrepreneurial Capacity Building Through Business Planning Training)

Ahmad Maulana^{1*}, Nurkardina Novalia², Aslamia Rosa³, Dessi Yunita⁴

Universitas Sriwijaya^{1,3,4}, Universitas PGRI Palembang²

maulanaahmad075@gmail.co^{1*}, nurkardina.novalia@gmail.com², Aslamiarosa@gmail.com³,

dezaqee@gmail.com⁴



Riwayat Artikel

Diterima pada 25 Oktober 2021

Revisi 1 pada 21 November 2021

Revisi 2 pada 30 November 2021

Revisi 3 pada 17 Desember 2021

Revisi 4 pada 23 Desember 2021

Revisi 5 pada 24 Januari 2022

Revisi 6 pada 16 Februari 2022

Disetujui pada 8 Maret 2022

Abstract

Purpose: SMEs in Kering Village are faced with the problem of lack of financing and guidance. Efforts are needed to strengthen these SMEs in facing competition by providing entrepreneurial knowledge such as business ethics, handling customer complaints, and financial management. This community service activity aims to increase the capacity of small business actors in Kering Village. The activities carried out are in the form of business planning training that is beneficial for their business development.

Method: The method used in this community service activity is counseling and training.

Results: the results of this community service activity are: (1) providing and increasing knowledge about business plan training for SMEs. (2) Increasing interest and desire in entrepreneurship, and (3) providing a forum for distributing products made from community crafts

Conclusions: after the activity is carried out, the community gains knowledge, insight and understands the benefits of business planning training. The growing motivation of the community to carry out entrepreneurial activities in improving the welfare of the community.

Keywords: Capacity Building, Village Entrepreneur, Business Planning

How to cite: Maulana, A. Novalia, N., Rosa, A., Yunita, D (2022). Peningkatan Kapasitas Wirausaha Desa melalui Pelatihan Pembuatan Rencana Bisnis. *Yumary: Jurnal Pengabdian kepada Masyarakat*, 2(3), 133-142.

1. Pendahuluan

Perencanaan yang berkaitan untuk meningkatkan kesejahteraan masyarakat dan meningkatkan pertumbuhan ekonomi merupakan pengertian dari perencanaan pembangunan yang terus digalakkan pemerintah (Hariyono & Indriani, 2010). Tidak dapat dipungkiri, Indonesia sebagai negara yang sedang berkembang tidak dapat terlepas dari kegiatan perencanaan pembangunan. Perkembangan pembangunan yang dilakukan periode demi periode, ternyata Indonesia telah mengalami perubahan paradigma dalam perencanaan pembangunan. Setidaknya sejak dimulainya era reformasi, paradigma perencanaan pembangunan berganti dari perencanaan komprehensif menjadi perencanaan strategis. Paradigma perencanaan strategis dipilih oleh pemerintah karena dirasa memiliki manfaat yang jelas dalam jangka waktu yang singkat (Hariyono & Indriani, 2010). Pembangunan masyarakat saat ini berlandaskan paradigma *bottom up*, sebuah pemahaman pembangunan yang tidak hanya berangkat dari bawah, namun paradigma ini juga memiliki arti bahwa masyarakatlah yang mengendalikan pembangunan (Resnawaty et al., 2014).

Menurut Jay & Barry (2001) Negara berkembang saat ini sangat memerlukan keberadaan usaha kecil menengah oleh sebab itu ada tiga sebab mengapa negara berkembang sangat memerlukannya, yaitu 1) Kinerja UKM dapat dilihat kemampuannya menghasilkan suatu Sumber Daya Manusia yang produktif dan ahli dibidangnya. 2) Saat ini UKM selalu mengikuti perubahan dinamika suatu Bisnis yang

mengikuti perubahan teknologi dan meningkatkan usahanya melalui kegiatan investasi. 3) UKM dimiliki masyarakat kecil dan local yang tidak terikat dengan system yang rumit oleh sebab itu mereka memiliki keunggulan dibandingkan usaha yang besar lainnya yaitu fleksibilitas. Peran usaha mikro, kecil dan menengah (UMKM) dalam perekonomian Indonesia setidaknya dapat dilihat dari: pertama: kedudukannya sebagai pemain utama dalam kegiatan ekonomi di berbagai sektor, kedua: penyedia lapangan kerja yang terbesar, ketiga: pemain penting dalam pengembangan kegiatan ekonomi lokal dan pemberdayaan masyarakat, keempat: pencipta pasar baru dan sumber inovasi, serta kelima: sumbangannya dalam menjaga neraca pembayaran melalui kegiatan ekspor ([Ir. Braman Setyo, 2016](#)).

Sektor UMKM yang ada di negara ini yaitu Indonesia telah diakui sebagai suatu sektor untuk penciptaan kesempatan kerja/membuka lapangan pekerjaan, peningkatan pendapatan serta memiliki peran yang strategis bagi pertumbuhan ekonomi di Indonesia ([Hafsah, 2004](#)). Diperkirakan ada lebih dari 3 juta lebih UMKM di Indonesia yang bergerak di berbagai bisnis seperti manufaktur, ritel dan perdagangan, pertanian dan jasa. Pemerintah Indonesia memutuskan, usaha skala kecil ditentukan berdasarkan jumlah karyawan dan modal yang diinvestasikan dalam mesin, oleh karena itu, usaha mikro terdiri dari hingga 5 orang dengan persyaratan modal minimum hingga 5 juta rupiah, perusahaan kecil terdiri dari 5 sampai dengan 49 karyawan dengan modal minimum 5 sampai dengan 200 juta rupiah dan perusahaan skala menengah terdiri atas 100 karyawan dengan modal minimal 200 sampai dengan 800 karyawan.

Gambaran kontribusi usaha kecil di atas menunjukkan sangat besar pengaruhnya dalam menjaga dan meningkatkan suatu perekonomian dalam suatu negara, hal itulah yang menjadi pengaruhnya terhadap perekonomian di Indonesia. Pendapat ini sejalan dengan [Undang-Undang Republik Indonesia, nomor 20 Tahun 2008](#), tentang Usaha Mikro, Kecil dan Menengah yang menunjukkan bahwa Usaha Mikro, Kecil, dan Menengah merupakan kegiatan usaha yang mampu memperluas lapangan kerja dan memberikan pelayanan ekonomi secara luas kepada masyarakat, dan dapat berperan dalam proses pemerataan dan peningkatan pendapatan masyarakat, mendorong pertumbuhan ekonomi, dan berperan dalam mewujudkan stabilitas nasional. Menurut [Abdurohim et al. \(2020\)](#), sebaiknya Negara selalu mendukung kegiatan UKM yang ada dimasyarakat seperti selalu memberikan pelatihan-pelatihan dan pendampingan-pendampingan yang sangat diperlukan UKM agar mereka bersemangat dalam melakukan dan mengembangkan usaha mereka supaya dapat lebih maju dan bertahan menghadapi perubahan yang terjadi di dunia bisnis. Kegiatan usaha kecil menengah ini memiliki peranan yang besar dalam membantu perekonomian negara Indonesia namun terkadang mengalami berbagai kendala dan hambatan yang dialaminya baik Meskipun usaha kecil telah menunjukkan perannya dalam perekonomian nasional, namun masih menghadapi berbagai hambatan dan kendala dalam kegiatannya yaitu eksternal dan internal eksternal. menurut [Ariani & Utomo \(2017\)](#) kendala internalnya yaitu masih lemahnya dalam membuat jaringan agar dapat membaca perkembangan pasar seperti apa, kendala Eksternalnya masih dipengaruhi dengan peraturan pemerintah yang berubah-ubah dan kurang didukung sarana dan prasarana yang lengkap untuk mengembangkan usahanya.

Dampak dari kontribusi UKM terhadap perekonomian nasional dirasakan cukup baik, dimana sector UKM ini masih banyak menyimpan permasalahan yang harus di perhatikan oleh pemerintah. Permasalahan-permasalahan itu cukup mendasar seperti masih lemahnya kemampuan manajemen, potensi sumberdaya manusianya dan kemampuan mengolah laporan keuangan serta kurangnya akses Lembaga keuangan terutama perbankan ([Adiningsih, 2011](#)). Permasalahan ini didukung dengan pernyataan ([Shujiro, 2000](#)) dengan banyaknya permasalahan yang dihadapi oleh UKM ternyata banyak UKM yang belum memiliki tabungan untuk menyimpan bisnis mereka di Bank, hal ini disebabkan belum mampunya mereka mengelola manajemen keuangan yang baik.

Kegiatan yang berhubungan dengan industry kecil dan menengah ataupun UMKM cenderung bersifat kegiatan ekonomi, diharapkan masyarakat dapat memberikan kontribusi yang besar pada kegiatan ini ([Maulana et al., 2021](#)). Pemerintah harus memberikan dukungan kepada UMKM dengan menerapkan aturan dan regulasi untuk memungkinkan UMKM menumbuhkan hubungan positif antara dukungan dari pemerintah dan kinerja dan pertumbuhan UMKM. Permasalahan dalam operasional UMKM antara lain: masih lemahnya kemampuan membaca pasar, jaringan dalam pengembangan bisnis, masih

dipengaruhi oleh kebijakan pemerintah yang belum kondusif, akses pasar yang masih lemah dan kurangnya sarana dan prasarana yang mampu mendukung dalam peningkatan usaha mereka ([Trine Pangau, 2017](#)). Permasalahan utama yang sangat krusial bagi UMKM dewasa ini adalah terbatasnya akses pasar yang menyebabkan sarana dan prasarana usaha terbatas serta profit usaha juga tidak mencapai target. Peran teknologi dan kemampuan wirausaha di kalangan UMKM menjadi isu yang mengemuka saat ini. Agar lebih efektif memenuhi kebutuhan konsumen, pelaku usaha yang memasarkan produknya berupa barang atau jasa harus menerapkan strategi pemasaran melalui *digital marketing* ([Ahmadi et al., 2021](#)). Faktor-faktor yang menghambat pertumbuhan UMKM di Indonesia seperti kurangnya pelatihan bisnis, kendala modal, kurangnya keuangan, infrastruktur yang buruk, kurangnya jaminan, produksi yang buruk, teknologi yang buruk, peraturan yang ketat, korupsi, aksesibilitas pasar yang buruk, motivasi pemilik bisnis, akses terbatas ke informasi.

Peranan Lembaga keuangan dan Perguruan Tinggi merupakan suatu bentuk penguatan kapasitas UMKM. Lembaga keuangan memberikan bunga yang lebih rendah sebagai sumber pembiayaan bagi UMKM merupakan harapan bagi setiap UMKM dalam meningkatkan dan mengembangkan usahanya. Peranan Perguruan Tinggi juga dalam skema pengabdian kepada masyarakat merupakan factor yang penting dalam meningkatkan usahanya melalui pemberian pelatihan kepada pemilik UMKM. Keterampilan manajerial ini diharapkan mampu meningkatkan daya Saing UMKM di tingkat nasional dan global ([Adawiyah, 2014](#)). Hal ini sejalan dengan pembuktian secara empiris dalam kegiatan pengabdian pada masyarakat yang dilakukan oleh ([Ernawati et al., 2021](#)) di Kampung Salak, Sorong, bahwa pelatihan tentang teknik pemijahan buatan mampu menghasilkan penetasan yang lebih tinggi.

Berdasarkan gambaran situasi tersebut, maka diperlukan penguatan ekonomi lokal melalui pelatihan perencanaan bisnis bagi wirausaha di Desa Kerinjing Kecamatan Tanjung Raja Kabupaten Ogan Ilir. Sasaran pelaku UMKM ± 50 orang. Diharapkan dengan adanya program pelatihan bagi wirausaha pemula ini, dapat membantu meningkatkan perekonomian masyarakat Desa Kerinjing. Hal ini sejalan dengan ([Andi et al., 2021](#)) dalam hasil kegiatan pendampingan manajemen keuangan pelaku usaha yang berhasil mendorong pengembangan usaha Bubuk Biji Salak di Desa Sungai Langka.

Maksud dan tujuan dari kegiatan yang dilakukan ini adalah memberikan pengetahuan dan pemahaman mengenai keterampilan manajerial yang baik dalam meningkatkan pertumbuhan usahanya dengan menciptakan sesuatu yang inovatif agar produk yang dihasilkan oleh wirausaha di Desa Kerinjing Kecamatan Tanjung Raja Kabupaten Ogan Ilir mampu berdaya saing dengan UMKM yang levelnya sudah nasional.

2. Metode

Khalayak Sasaran

Sasaran obyek kegiatan pelatihan ini yaitu para pelaku UMKM dengan target kurang lebih 50 pemilik (usaha Mikro Kecil Menengah) yang berada di sekitar di Desa Kerinjing Kecamatan Tanjung Raja Kabupaten Ogan ilir.

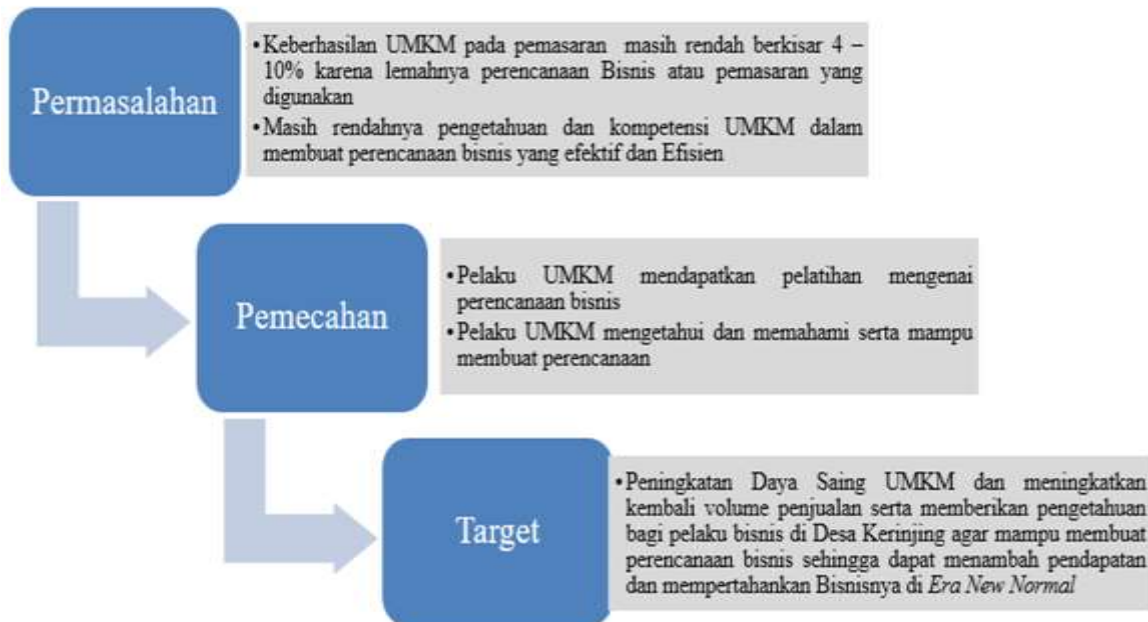
Keterkaitan dan Keterlibatan Mahasiswa

Pelaksanaan kegiatan ini melibatkan tim dosen Fakultas Ekonomi Universitas Sriwijaya dan tim pendukung lainnya sebagai pelaksana pengabdian kepada masyarakat. Selain itu partisipasi mahasiswa dalam kegiatan pengabdian pada masyarakat adalah sebagai tenaga pembantu pelaksana kegiatan dalam menyiapkan materi serta membantu praktik perencanaan bisnis yang baik dengan pelaku Usaha Mikro Kecil Menengah (UMKM), dikarenakan banyaknya pelaku UMKM yang belum terbiasa dengan teknologi dan masih banyak berpendidikan yang rendah.

Pemecahan Masalah

Permasalahan yang berhasil diidentifikasi dalam kegiatan ini, melalui pelatihan dan pendampingan diharapkan mampu memberikan solusi terhadap penyelesaian masalah yang dihadapi oleh para pelaku UMKM yang ada di Desa Kerinjing Kecamatan Tanjung Raja Kabupaten Ogan Ilir, yaitu dengan mengetahui dan memahami serta merancang strategi dalam membuat perencanaan yang efektif pada kegiatan usaha yang telah berjalan maupun masih dalam perencanaan, sehingga diharapkan setelah

penelitian ini, para pelaku UMKM di Desa Kerinjing Kecamatan Tanjung Raja Kabupaten Ogan Ilir dapat merancang perencanaan bisnis yang lebih efektif dan efisien. Pembuatan perencanaan bisnis yang efektif untuk meningkatkan kembali volume penjualan yang mengalami penurunan akibat dampak pandemic tersebut, sekaligus meningkatkan daya saing dalam mempertahankan bisnis di Era New Normal.



Gambar 1. Alur Pikir Kegiatan PKM

Metode Pelaksanaan Kegiatan

Metode kegiatan pengabdian diantara lain:

a. Ceramah

Metode ceramah dikombinasikan dengan menggunakan laptop dan LCD proyektor digunakan untuk menyampaikan materi tentang: a) pentingnya perencanaan sebelum bisnis dilakukan, b) kegunaan dari perencanaan, c) mengetahui bagaimana cara pengelompokkan pesaing dan perhitungan keuangan sederhana. Penggunaan metode ini dapat memberikan materi relative banyak secara padat, cepat, dan mudah serta pembukuan yang disiapkan oleh tim pengabdian.

b. Demonstrasi

Metode demonstrasi digunakan untuk menunjukkan suatu proses kerja sehingga memberikan kemudahan bagi peserta pengabdian. Demonstrasi dilakukan oleh tim pengabdian sebagai narasumber untuk menyampaikan atau mempraktekkan pelatihan perencanaan bisnis.

Kegiatan pengabdian pada masyarakat yang berjudul “Pemberdayaan Wirausaha Desa Melalui Pelatihan Perencanaan Bisnis” dilaksanakan di Desa Kerinjing, Kecamatan Tanjung Raja, Ogan Ilir yang berlangsung selama tiga hari. Terdapat dua sesi dalam Pelatihan Perencanaan Bisnis, yang pertama pada tanggal 07 Oktober 2021 dan sesi kedua adalah pada tanggal 14 oktober 2021.

Sesi pertama pengabdian kepada masyarakat dalam melakukan pelatihan dan memaparkan materi yang diberikan oleh tim pelatihan dari fakultas ekonomi Universitas Sriwijaya, dalam pemaparan yang dilakukan secara manual dengan melakukan penjelasan dan ceramah pada peserta pelatihan. Pelatihan yang dilakukan selain ceramah juga pelatihan dengan langsung ke permasalahan pelaku UMKM tersebut dan pada sesi kedua adalah melihat dan mengontrol hasil dari pelatihan pada sesi pertama serta memberikan post test.

Rancangan Evaluasi

Guna mengetahui tingkat pemahaman dan pengetahuan materi yang telah disampaikan kepada pelaku UMKM tentang Pelatihan Rencana Bisnis bagi Pelaku UMKM, maka diadakan forum diskusi dalam

bentuk tanya jawab, penyebaran angket serta pendampingan baik pada saat pelatihan maupun sesudah pelatihan dengan tetap mengontrol hasil setelah Pelatihan Perencanaan Bisnis di Desa Kerinjing Kecamatan Tanjung Raja Kabupaten Ogan Ilir. Hal ini merupakan suatu bentuk pemberdayaan lanjutan antara tim dengan khalayak sasaran.

3. Hasil dan Pembahasan

Hasil Pelaksanaan Kegiatan Pengabdian Masyarakat

Kegiatan pengabdian pada masyarakat yang berjudul “Pemberdayaan Wirausaha Desa Melalui Pelatihan Perencanaan Bisnis” telah dilaksanakan di Desa Kerinjing, Kecamatan Tanjung Raja, Ogan Ilir yang berlangsung selama tiga hari dengan dihadiri oleh Pelaku UMKM serta pemerintah setempat.



Gambar 2. Penyampaian Materi Kegiatan PKM

Peserta yang hadir merupakan ibu-ibu rumah tangga dan Pemuda pemudi Desa Kerinjing cukup tertarik dan tertantang untuk melakukan usaha yang telah diajarkan tim pelatih. Pelatihan ini cukup memberikan manfaat yang lebih kepada masyarakat baik secara individu dengan menambah keterampilan dan ilmu yang sangat berguna untuk mengembangkan dan memulai usaha.

Selanjutnya diberikan beberapa pertanyaan kepada ibu rumah tangga dan pemuda pemudi. Setelah diberikan pertanyaan oleh narasumber, para pelaku UMKM tersebut memberikan tanggapan dan pertanyaan berkaitan dengan perencanaan bisnis ini. Selain itu, tim pengabdian juga menyebarkan angket untuk melihat sejauhmana pengetahuan mereka tentang tindak lanjut pelatihan perencanaan bisnis ini, setelah dilakukan penyuluhan dan diskusi.



Gambar 3. Suasana Kegiatan Pelatihan

Kegiatan ini memiliki beberapa kegiatan yang mendukung maupun yang menghambat diantaranya a. Adapun yang mendukung kegiatan ini berupa dukungan dari kepala desa kerinjing itu sendiri, peserta pelatihan yaitu ibu rumah tangga dan para pemuda pemudi yang membantu kelancaran pelaksanaan ini dan keinginan dari masyarakat untuk melakukan perubahan dalam pola berbisnis karena saat ini mereka masih melakukan cara-cara tradisional, dengan adanya pelatihan ini mudah-mudahan dapat membantu mereka menjadi pelaku UMKM naik kelas, serta. pendampingan yang dilakukan Tim pengabdian kepada pelaku UMKM yang ada di Desa Kerinjing ini.2. Menjadi sesuatu yang menghambat a). Waktu yang sangat terbatas dalam melakukan kegiatan pelatihan, b). lokasi yang Jauh dan ketersediaan waktu terbatas dalam melakukan pembinaan lebih lanjut sampai dengan UMKM desa Kerinjing naik kelas. Kegiatan pengabdian ini sangat membantu masyarakat untuk berpikir cerdas, hal inilah yang diharapkan Tim pelatihan membuat masyarakat dapat menambah pengetahuan mereka karena pentingnya diadakannya kegiatan pengabdian seperti ini.

Pelaksanaan ini dapat memberikan sesuatu yang sangat bermanfaat bagi masyarakat yang ikut dalam pelatihan ini, Apasaja manfaat yang didapat masyarakat ini yaitu:

1. Ibu-Ibu rumah tangga dan para pemuda-pemudi mendapatkan materi yang dapat mereka coba dalam kegiatan berwirausaha ini
2. Minat dan keinginan dalam berwirausaha

Adanya wadah untuk menyalurkan produk hasil dari kerajinan masyarakat desa Kerinjing

Pelaksanaan Pre-test

Pre-test dilakukan dengan tujuan untuk mengetahui pemahaman awal peserta tentang manajemen umum dan Manajemen Sumber Daya Manusia, manajemen produksi, manajemen keuangan dan manajemen pemasaran. Pretest dilaksanakan dengan memberikan pertanyaan kepada peserta mengenai ilmu manajemen. Berikut ini merupakan hasil pretest peserta.

Tabel 3. Hasil *Pre-test*

No.	Materi	Nilai <i>Pre-test</i>
1.	Manajemen Umum dan sumber daya manusia	5,10
2.	Manajemen Produksi	6,60
3.	Manajemen Keuangan	5,50
4.	Manajemen Pemasaran	5,40
Total Nilai		22,60
Rata-rata Nilai		5,56

Sumber : Data Diolah

Berdasarkan tabel 3 diatas, penilaian *pre-test* kepada peserta terlihat relatif cukup memuaskan. Nilai awal 5,56 adalah nilai rata-rata yang relatif rendah (skala 1-100), artinya peserta lemah dalam pemahaman teori manajemen yang relevan dibutuhkan sebagai sarana pengelolaan UMKM yang efektif dan efisien. Upaya literasi dan edukasi bagi pelaku UMKM ini menjadi penting untuk segera diberikan agar dapat segera memperbaiki kinerja manajemen. Penekanan pada pelaksanaan edukasi dan literasi manajemen ini perlu segera dilakukan utamanya bagi pemahaman pentingnya manajemen. Pemahaman manajemen sumber daya manusia menjadi kunci utama, sumber daya manusia sebagai aktor yang menentukan kualitas kinerja usaha mikro, kecil dan menengah dituntut selalu *upgrade skill* melalui berbagai cara seperti mengikuti sosialisasi, *workshop* atau sejenisnya akan dapat bermanfaat.

Nilai paling rendah atau berada dibawah rata-rata yaitu materi mengenai manajemen umum dan sumber daya manusia dimana nilainya sebesar 5,10. Artinya bahwa sebelum diberikan edukasi dan pendampingan mengenai manajemen umum dan sumber daya manusia, pengetahuan para peserta akan bidang manajemen umum dan sumber daya manusia masih rendah. Selanjutnya, nilai kedua terendah yaitu *pre-test* materi manajemen pemasaran dengan nilai sebesar 5,40. Artinya bahwa para peserta belum mengetahui ilmu mengenai manajemen pemasaran yang digunakan dalam bisnis dengan baik. Terakhir, nilai terendah atau dibawah rata-rata adalah materi *pre-test* mengenai manajemen keuangan yaitu sebesar 5,50. Artinya bahwa sebelum materi disampaikan, pengetahuan para peserta akan

manajemen keuangan masih rendah. Sedangkan untuk materi mengenai manajemen produksi berada diatas rata-rata yaitu sebesar 6,60. Artinya bahwa pengetahuan para peserta akan manajemen produksi dan operasional sudah baik dan mumpuni meskipun belum diberikan materi dan pengetahuan mengenai manajemen produksi. Bagi masyarakat dan pelaku usaha yang saat ini sedang mengembangkan usahanya terkait dengan produk diharapkan untuk tetap berupaya dalam mengembangkan jiwa wirausaha dengan sebanyak mungkin menimba ilmu dan pengalaman baik dari sesama pelaku UMKM yang ada di Kabupaten, maupun dari daerah lain. Masyarakat dan pelaku usaha juga perlu untuk senantiasa meningkatkan produktifitas dan efisiensi dalam menjalankan usahanya, sehingga usahanya dapat berkembang dengan baik. Selain itu, senantiasa berupaya untuk mengembangkan inovasi dalam menjalankan usahanya, sehingga diperoleh penemuan-penemuan baru dalam pengembangan hasil produksi usaha, dan yang terpenting juga, tidak terlalu berorientasi kepada meminta bantuan dari pihak lain, akan tetapi lebih berupaya untuk menjadi pelaku usaha yang mandiri.

Sesi terakhir adalah penutup. Kegiatan pengabdian ditutup oleh Kepala Desa dan doa bersama. kegiatan pengabdian diharapkan dapat memberikan manfaat secara berkesinambungan bagi masyarakat Desa Keringing khususnya bagi ibu rumah tangga dan pemuda pemudi yang mampu memanfaatkan waktu luang untuk berwirausaha. Selanjutnya menutup semua acara kegiatan pengabdian dilakukan foto bersama.



Gambar 4. Foto Bersama Narasumber dan Peserta Pelatihan

Kegiatan Pendampingan dilakukan pada tanggal 07 Oktober 2021, Tim pelatihan pendatang pelaku UMKM yang ada di Desa Keringing untuk mengetahui sejauhmana perubahan yang dilakukan pelaku UMKM tersebut setelah dilakukan pelatihan oleh Tim pengabdian dari Fakultas Ekonomi Universitas Sriwijaya. Tim pengabdian lebih memperhatikan minimnya modal yang mereka miliki. Produksi yang masih tidak stabil dikarenakan minimnya modal dan kesibukan dari pelaku UMKM tersebut. Minimnya modal ini menjadi kendala utama pelaku UMKM, namun pemerintah pusat dan daerah pada tahun 2020-2021 sudah mulai melakukan bantuan berupa hibah UMKM yang disalurkan kepada Organisasi Perangkat Daerah (OPD) serta melalui bantuan-bantuan dari BUMN-BUMN yang ada di daerah tersebut. Pihak Swasta yang ada di daerah tersebut berupa bantuan kemitraan bisa berupa fasilitas bantuan perizinan PIRT, Izin Halal, izin BPON serta perizinan yang lainnya. Pelaku UMKM dengan adanya bantuan ini bisa membuat produksi UMKM menjadi lebih Stabil dalam produksinya sehingga bisa memperluas jangkauan pasar yang lebih luas.

Kurangnya pengalaman UMKM Desa Keringing dalam mengatur perencanaan untuk ekspansi bisnis mereka lebih jauh. Solusi yang Tim Pengabdian berikan dalam mengatasinya yaitu memberikan pengetahuan kepada pelaku UMKM yang ada di desa keringing bagaimana cara melakukan perluasan bisnis yang mereka lakukan sehingga bisnis ini dapat menjangkau daerah lain yang lebih jauh, hal ini dilakukan untuk mempermudah konsumen mendapatkan produk dari desa keringing.

Meningkatkan daya saing untuk produksi produk yang ada di Desa Kerinjing ini. Alternatif solusi yang ditawarkan kepada pelaku UMKM ini yaitu bagaimana membuat produk yang stabil dalam rasa karena seringkali terjadi di UMKM bila mereka memproduksi dalam kapasitas kecil rasanya sangat sesuai dengan selera konsumen, namun bila memproduksi dalam jumlah besar rasanya berbeda. Permasalahan ini yang menjadi pekerjaan rumah tim pengabdian bagaimana cara mempersiapkan pelaku UMKM ini agar mampu membuat rasa dan kualitas yang sama dengan yang mereka tawarkan ke konsumen. Peningkatan kualitas produk dapat dicapai dengan melakukan beberapa cara yaitu, intensifikasi, ekstensifikasi, dan diversifikasi.

Pelaku UMKM yang ada di Desa Kerinjing hendaknya melakukan berbagai kegiatan yang diselenggarakan oleh pemerintah dan swasta. Hal ini dilakukan supaya pelaku UMKM mampu memperluas pasar dengan pendistribusian yang cukup baik. Selama ini mereka tidak mampu melakukan perluasan pemasaran yang jauh karena terkendala pendistribusian yang masih menjadi kendala oleh sebab itulah pelaku UMKM di Desa Kerinjing bisa bergabung dalam komunitas yang ada di kecamatan, kabupaten dan provinsi dahulu agar dapat mempermudah pendistribusian baik bahan baku maupun produk jadi..



Gambar 5. Kegiatan Pendampingan Terhadap Pelaku UMKM Tahap 1

Selanjutnya dilakukan pendampingan tahap 2 pada tanggal 14 Oktober 2021 yang dilakukan oleh Tim Pengabdian untuk mengetahui sejauh mana dampak perubahan terhadap pelaku UMKM setelah dilakukan pelatihan dan pendampingan. Tim pengabdian lebih memperhatikan belum adanya kemampuan dari pelaku UMKM di desa ini untuk melakukan penjualan secara online, hal ini dikarenakan belum ada ekspedisi yang bisa menjangkau daerah yang jauh dan juga dikarenakan belum adanya kemasan yang bisa membuat daya tahan makanan tersebut bila melakukan perjalanan yang cukup jauh dan memakan waktu berhari-hari. Pelaku UMKM di Desa Kerinjing sering mengabaikan permasalahan branding karena banyak dari pelaku UMKM tersebut hendaknya harus lebih memperhatikan masalah branding karena ini penting dilakukan untuk mengetahui keunggulan, kekuatan dan kelemahan dari bisnis ini. Memelihara hubungan baik dengan pelanggan sangat penting

ini merupakan sesuatu yang wajib dilakukan pelaku bisnis yang ingin mempertahankan keberlanjutan bisnis pelaku UMKM.

Pelaku UMKM harus mengetahui dengan tidak melakukan pembukuan sederhana atau manual bisa menjadikan masalah yang sangat besar karena bisa berdampak kurang baik karena berdampak pada kerusakan dan kesalahan yang cukup signifikan terhadap operasional kegiatan Bisnis ini.



Gambar 6. Kegiatan Pendampingan Pelaku UMKM Tahap 2
(Pengisian *Feedback* Kegiatan Pelatihan (Kiri) dan Kunjungan ke Lokasi Usaha Peserta (Kanan)

4. Kesimpulan dan Saran

Berdasarkan hasil kegiatan pengabdian kepada masyarakat melalui pelatihan pembuatan rencana bisnis bagi wirausaha di Desa Kerinjing Kecamatan Tanjung Raja Kabupaten Ogan Ilir, maka dapat disimpulkan bahwa pelatihan dan pendampingan ini mampu memberikan pemahaman akan fungsi dan tujuan, tahapan pembuatan rencana bisnis, serta cara melakukan evaluasi terhadap perencanaan bisnis untuk diimplementasikan pada kegiatan wirausaha di desa. Selain itu, pelatihan ini juga menghasilkan luaran nyata berupa dokumen rencana bisnis yang dapat digunakan oleh seluruh peserta sebagai pedoman dalam menjalankan bisnis mereka agar ke depan menjadi lebih baik. Penerapan rencana bisnis dengan baik diharapkan akan mempercepat proses mereka menuju UMKM “Naik Kelas”, dimana bisnis mereka semakin berkembang dan memiliki pangsa pasar yang lebih luas lagi. Melalui pelatihan ini diharapkan juga para peserta bisa menjadi contoh bagi pebisnis-pebisnis lain yang ada di desa untuk memotivasi dalam menjalankan usahanya agar lebih baik lagi.

Ucapan Terima Kasih

Tim kegiatan pengabdian pada masyarakat menyampaikan terima kasih kepada LPPM Universitas Sriwijaya, UPPM Fakultas Ekonomi Universitas Sriwijaya, Tim Pendukung, dan Perangkat Desa serta segenap masyarakat Desa Kerinjing Kecamatan Tanjung Raja, Kabupaten Ogan Ilir.

Referensi

- Abdurohim, D., Sutrisno, A. D., & Rukmana, J. (2020). Pengembangan Kapasitas Kewirausahaan dan Desiminasi Teknologi Pada Kelompok Usaha Kecil di Kertasari Kabupaten Bandung. *Jurnal Pengabdian Kepada Masyarakat*, 9(2), 136. <https://doi.org/10.30999/jpkm.v9i2.733>
- Adawiyah, W. R. (2014). Faktor Penghambat Pertumbuhan Usaha Mikro Kecil Menengah (UMKM): Studi di Kabupaten Banyumas. *JKMP (Jurnal Kebijakan Dan Manajemen Publik)*, 2(2), 165.
- Adiningsih, S. (2011). *Regulasi dalam Revitalisasi Usaha Kecil dan Menengah di Indonesia*. Dalam [Htt p://Journal. Uii. Ac. Id/Index. Php/Ino Vasi_kewirausahaan/Article/View File/2829/2583].

- Ahmadi, C., Hermawan, D., N L P, S., & T M, K. (2021). Penerapan Digital Marketing sebagai Strategi Pengembangan Usaha Ternak Tikus Putih. *Yumary: Jurnal Pengabdian Kepada Masyarakat*, 2(1), 29–37. <https://doi.org/10.35912/yumary.v2i1.503>
- Andi, K., Dharma, F., & Rika Gamayuni, R. (2021). Pelatihan Peningkatan Kualitas Produk dan Pemasaran Usaha Bubuk Biji Salak di Desa Sungai Langka, Kabupaten Pesawaran. *Yumary: Jurnal Pengabdian Kepada Masyarakat*, 1(4), 203–209. <https://doi.org/10.35912/yumary.v1i4.71>
- Ariani, A., & Utomo, M. N. (2017). Kajian strategi pengembangan usaha mikro kecil dan menengah (UMKM) di kota tarakan. *Jurnal Organisasi Dan Manajemen*, 13(2), 99–118.
- Ernawati, E., Sayuti, M., Kadarusman, K., B. Hismayasari, I., Supriatna, I., & Setia Abadi, A. (2021). Pendampingan Masyarakat di Kampung Salak, Kota Sorong: Pelatihan Teknik Pembenihan Ikan Lele Secara Buatan. *Yumary: Jurnal Pengabdian Kepada Masyarakat*, 1(4), 173–181. <https://doi.org/10.35912/yumary.v1i4.195>
- Hafsah, M. . J. (2004). Upaya pengembangan usaha, mikro, kecil, dan menengah UMKM. *Jurnal Infoskop*, 1. <http://jurnal.unpad.ac.id/sosiohumaniora/article/view/12249/6227>
- Hariyono, P., & Indriani, R. (2010). Perencanaan pembangunan kota dan perubahan paradigma. Pustaka Pelajar.
- Ir. Braman Setyo, M. S. (2016). Kementerian Koperasi Dan Usaha Kecil Dan Menengah Republik Indonesia. *Rancangan Program/Kegiatan Prioritas Deputi Bidang Pembiayaan Tahun 2017*, 1–17.
- Jay, H., & Barry, R. (2001). *Prinsip-Prinsip Manajemen Operasi*. Salemba Empat.
- Maulana, A., Novalia, N., & Wijaya, W. A. (2021). Penguatan Kapasitas Ibu Rumah Tangga Melalui Pemanfaatan Tanaman Obat Keluarga di Desa Keringjing Kecamatan Tanjung Raja Kabupaten Ogan Ilir. *Yumary: Jurnal Pengabdian Kepada Masyarakat*, 2(1), 1–8. <https://doi.org/10.35912/yumary.v2i1.430>
- Resnawaty, R., Apsari, N. C., Wibhawa, B., & Humaedi, S. (2014). Pemberdayaan Ekonomi Lokal Melalui Pelatihan Perencanaan Bisnis Untuk Wirausaha Pemula. *Share : Social Work Journal*, 4(1), 50–58. <https://doi.org/10.24198/share.v4i1.13058>
- Shujiro, U. (2000). Policy Recommendation: Outline of tentative Policy Recommendation for SME Promotion in Indonesia. *Publikasi JICA*, 17.
- Trine Pangau, N. (2017). Analisis Faktor-Faktor Yang Menentukan Mitra Binaan SMES Bergabung dalam Program Bantuan Teknis Bank Indonesia. *Jurnal Riset Bisnis dan Manajemen*, 5(1).
- Undang-Undang Republik Indonesia, nomor 20 Tahun 2008, tentang *Usaha Mikro, Kecil dan Menengah yang menunjukkan bahwa Usaha Mikro, Kecil, dan Menengah*.