



PENDAMPINGAN PEMBUATAN NOMER INDUK BERUSAHA MELALUI OSS DAN ANALISIS SWOT UNTUK 7 UMKM DI YOGYAKARTA

Oleh

Adik Isma Aryani Choiriyah¹, Annya Anugrahaning Salbiah², Sri Ekanti Sabardini³

^{1,2,3}STIM YKPN Yogyakarta

Email: ¹ismaaryani2@gmail.com

Article History:

Received: 23-12-2023

Revised: 01-01-2024

Accepted: 13-01-2024

Keywords:

Nomer Induk Berusaha,
SWOT Analysis, MSMEs
assistance

Abstract: The number of Indonesian entrepreneurs until 2023 who have a new NIB is around 2.500.000. One of the lecture materials in SMEs and Cooperatives in STIM YKPN requires students to accompany MSMEs to register NIB. The activity began with making an email for MSMEs, the registration process guided by a Speaker from GARDA, and printing NIB to be submitted to MSMEs. Students group MMSMEs. Analysis 10 MSMEs managed to get NIB and SWOT analysis

PENDAHULUAN

Jumlah UMKM yang sudah mempunyai NIB berbasis resiko sampai dengan tahun 2023 adalah 2,5 juta dari 65 juta UMKM (Antaraneews,2023) Ditargetkan oleh Kemenkop pada tahun 2024 akan mencapai 10 juta. Sepanjang 13 Juli sampai 4 Agustus 2022 itu, hanya terdapat penambahan penerbitan NIB sekitar 100.000 atau terbit sekitar 5.000 NIB per hari (Kompas,2022) Suatu target yang sangat memerlukan bantuan dari banyak pihak untuk dapat mencapai. Kemenkop membentuk Garda Transfumi, oragnisasi yang dibentuk Kemenkop terdiri dari para pengusaha, yang bertugas mendampingi UMKM salah satunya untuk mendapatkan NIB. Garda sudah mendampingi banyak pengusaha UMKM, namun jumlah UMKM yang mendapatkan NIB belum banyak. Hal ini;ah yang ingin diupayakan oleh kelompok mahasiswa Kelas UKM dan Koperasi STIM YKPN untuk membantu mendampingi UMKM mendapatkan NIB.

Upaya mendorong penerbitan nomor induk berusaha untuk usaha mikro, kecil, dan menengah masih jauh dari target. Dibutuhkan percepatan supaya fasilitasi dan pendampingan UMKM sebagai manfaat memiliki NIB lebih tepat sasaran. Berdasarkan peraturan pemerintah no 5 tahun 2021 mengenai penyelenggaraan perizinan usaha berbasis resiko, merupakan dasar hukum pentingnya NIB bagi UMKM. Perizinan Berusaha Berbasis Risiko adalah Perizinan Berusaha berdasarkan tingkat Risiko, yang harus dimiliki UMKM sebagai legalitas usahanya. Ijin yang dulu dengan berbagai macam surat legalitas, Ijin HO, TDP dan lain lain, disederhanakan menjadi 1 ijin yaitu NIB.

Sistem pendaftarannya sangat mudah karena online menggunakan laman OSS.go.id dan bisa dilakukan dalam waktu cepat. Namun demikian belum banyak pengusaha yang melakukan pendaftaran. Sebagian menyatakan takut melakukan pendaftaran (Marthalina, 2022) kuatir dikaitkan masalah pajak, sebagian lagi merasa bahwa usahanya masih kecil dan belum perlu ijin (Dewi, 2022). Menurut Albertien E dari sisi pelaku usaha mereka juga merasa enggan untuk mengurus NIB karena bertanya manfaat NIB dan khawatir masalah



pajak. Ini juga menjadi kendala yang harus kita cari solusinya (beritasatu.com)

Analisis SWOT menjadi salah satu pilihan cara untuk menganalisis usaha yang dapat dilakukan oleh pelaku UMKM dalam mengenali kekuatan, kelemahan, peluang, dan ancaman usaha mereka untuk menciptakan keunggulan kompetitif. Namun demikian, alat analisis ini masih belum banyak dimanfaatkan oleh pelaku UMKM (Rahmi et al, 2021).

Asri (Asri, 2018) berpendapat bahwa masalah utama UMKM saat ini adalah kemampuan teknologi, kualitas sumber daya manusia, akses pemasaran, akses permodalan dan kualitas produk. Keterbatasan kemampuan teknologi menjadi salah satu sebab belum dilakukannya pendaftaran NIB oleh UMKM. Oleh karena itu upaya membantu UMKM dalam mendaftarkan NIB menjadi hal yang penting dilakukan oleh semua pihak. Mata kuliah UKM dan Koperasi di STIM YKPN salah satu topik pertemuannya adalah memahami cara pendaftaran usaha dan membantu UMKM memperoleh izin usaha (NIB), dan melakukan analisis SWOT untuk usaha. Setiap kelompok mahasiswa ditugaskan membantu 1 UMKM menyelesaikan permasalahan usahanya. Permasalahan sebagian besar UMKM adalah belum mempunyai analisis SWOT dan juga belum mempunyai NIB, sehingga masalah inilah yang diselesaikan oleh kelompok mahasiswa yang mengikuti kuliah UKM dan Koperasi. Ada 7 UMKM yang akan dibina oleh kelompok mahasiswa dengan dibimbing oleh dosen pengampu mata kuliah tersebut.

LANDASAN TEORI

NIB

NIB adalah Nomer Induk Berusaha, yang pada saat ini menurut peraturan pemerintah no 5 tahun 2021 adalah NIB berbasis resiko, dan dilakukan pendaftarannya melalui laman OSS. NIB penting karena menjadi titik awal untuk mengurus izin yang lain, termasuk sertifikasi halal. Pelaku UMKM yang sudah mengantongi NIB, artinya usahanya sudah formal, karena teregister dalam database. Jika sudah terdata, akan lebih mudah mengembangkan usahanya. Salah satunya, karena pelaku UMKM itu bisa ikut pengadaan barang dan jasa pemerintah. UMKM yang sudah mempunyai NIB akan bisa masuk dalam ekatalog sehingga bisa memperoleh kesempatan mengikuti tender-tender yang dilakukan pemerintah maupun swasta. Tujuan dari adanya kepemilikan NIB sendiri bagi para pelaku UMKM adalah agar mereka dapat merasakan berbagai kemudahan dalam pengurusan legalitas usaha seperti mendapatkan berbagai pelatihan bahkan pendampingan usaha dari pemerintah, kemudahan dalam memperoleh modal usaha, dan sebagainya. Sehingga, hal ini akan berdampak pada kemajuan usaha yang sedang mereka bangun, serta dapat meningkatkan kepercayaan masyarakat khususnya para konsumen terhadap produk yang mereka jual. Pembinaan merupakan tindakan atau kegiatan yang dilakukan secara efisien dan efektif agar memperoleh hasil yang lebih baik, sehingga kemampuan akan semakin berkembang dan tujuan akan lebih mudah tercapai.

Analisis SWOT

Analisis SWOT ialah sebuah cara untuk mengidentifikasi beberapa faktor secara sistematis guna merumuskan strategi perusahaan analisis SWOT didasarkan pada logika dapat memaksimalkan kekuatan, dan peluang, namun secara bersamaan dapat meminimalkan kelemahan dan ancaman (Marimin, 2004). Guna dari analisis SWOT yakni membandingkan antara faktor-faktor internal yang merupakan *strengths* (kekuatan) dan *weaknesses* (kelemahan) dengan faktor-faktor eksternal yang merupakan *opportunities*



(peluang) dan *threats* (ancaman). Analisis Swot Sebagai Strategi dalam membantu UMKM merencanakan kegiatan-kegiatan untuk pengembangan usahanya. Gabungan antara faktor internal dengan eksternal yakni strategi SO (*Strengths Opportunities*) dalam strategi ini perusahaan mempunyai peluang dan kekuatan secara maksimal sehingga bisa meningkatkan produksi ataupun kinerja. Strategi ST (*Strengths Threats*) dalam hal ini walaupun perusahaan menghadapi ancaman yang berbagai akan tetapi perusahaan masih memiliki keunggulan sehingga masih bisa terus produksi. Strategi WO (*Weaknesses Opportunities*) terkait dengan ini perusahaan mengalami peluang pasar yang sangat besar hanya saja pekerja atau sdm dalam perusahaan tersebut lemah. Strategi WT (*Weaknesses Threats*) yakni kondisi dimana perusahaan tidak bisa melanjutkan produksi dikarenakan ancaman dan kelemahan yang komplit.

METODE

Rancangan Kegiatan

Kegiatan dilakukan oleh mahasiswa D III STIM YKPN dalam kelas UKM dan Koperasi. Terdapat 7 kelompok beranggotakan masing-masing 5 mahasiswa yang akan membina 1 UMKM per kelompok. Kelompok mahasiswa akan membantu mendaftarkan NIB melalui OSS.go.id versi 2.0 (berbasis resiko) dan membuat analisis SWOT untuk UMKM sehingga UMKM mampu merencanakan lebih baik pada waktu yang akan datang. Masing-masing kelompok akan mendaftarkan NIB.

Khalayak Sasaran

7 kelompok yang akan didampingi oleh kelompok mahasiswa adalah :

1. Warung Gudangan Bu Jum & Catering, sebuah warung penjual gudangan dan catering masakan tradisional, beralamat di Jl. Bandung Bondowoso, Pemukti Baru, Tlogo, Kecamatan Prambanan, Kabupaten Klaten, JawaTengah, dibina oleh kelompok 1
2. Kursimoe, usaha jasa persewaan kursi dan peralatan wisata Desa Ngemplak, Caban, RT 003 RW 008 Tridadi, Sleman, Yogyakarta, dibina oleh kelompok 2
3. Berkah Marsudi, usaha pembesaran dan penjualan tanaman hias, Desa Gamberengan, Kokosan, Kec. Prambanan, Kab. Klaten, Provinsi Jawa Tengah, dibina kelompok 3
4. Lestari Pisang Jaya, usaha kerajinan makanan keripik pisang dan sale pisang beralamat di Jayann Rt 02 Kebonagung Imogiri Bantul Yogyakarta 55782
5. Mie Liku, usaha warung makan target anak muda, dengan makanan khas mie kornet, beralamat di Jl. Grenjeng, Sanggrahan, Purwomartani, Kalasan, Sleman, Yogyakarta
6. Elang Sablon , usaha jasa sablon, baik pada plastic maupun kaos, beralamat

di Jl. Kujonsari RT 15/RW 3, Karangmojo, Purwomartani, Kecamatan

Kalasan,Kabupaten Sleman, Provinsi Daerah Istimewa Yogyakarta 55571

7. Arfianita Official, usaha jasa hampers, baik hamper makanan maupun barang-barang lain, yang beralamat di Jalan Blimbingsari Ct IV No.53G, RT.3/RW.16, Depok, Depok, Yogyakarta, 5528

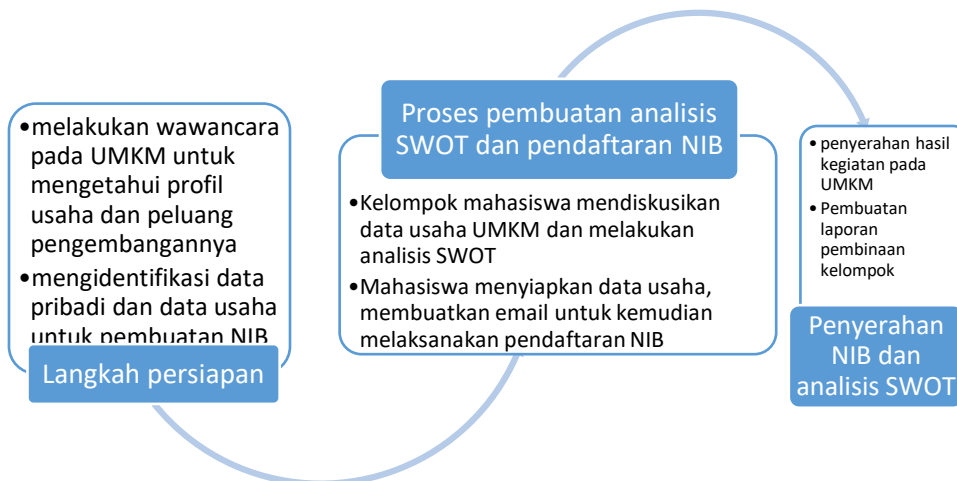
Khalayak sasaran beragam tidak menunjuk satu wilayah tertentu, namun merupakan kenalan (saudara, orang tua) kelompok mahasiswa, agar komunikasi antara UMKM dan



mahasiswa mudah dan lancar.

Konsep Pemecahan Masalah

Dalam memecahkan permasalahan yang sudah diuraikan, maka langkah-langkah dalam proses pemecahan masalah disajikan sebagai berikut:



Gambar 1. Konsep Pemecahan Masalah

Teknik Pemecahan Masalah

Tabel 1. Tabel Pemecahan Masalah

Metode	Alat Pendukung	Durasi
1. Wawancara mendalam kelompok mahasiswa terhadap UMKM mengenai : data usaha, kelemahan dan kekuatan UMKM, rencana ke depan UMKM, dilakukan pada bulan Oktober 2023		3 jam
2. Sosialisasi penyusunan analisis SWOT dan praktek penyusunan analisis SWOT untuk UMKM, dilakukan pada tanggal 2 November 2023	Laptop, infocus, materi presentasi (powerpoint).	2,5 jam
3. cara pendaftaran NIB dan praktek pendaftaran dibimbing oleh dosen tamu dari Garda Transfumi Yogyakarta dan didampingi oleh dosen pengampu mata kuliah UKM dan Koperasi, dilaksanakan 7 Desember 2023	Kamera untuk merekam kegiatan	2 jam
4. Diskusi kelompok mahasiswa membuat analisis SWOT masing-masing UKM binaan mahasiswa	Laptop untuk pendaftaran NIB, internet	4 jam
5. Pembuatan laporan pembinaan oleh kelompok mahasiswa		4 jam
6. Penyerahan hasil kegiatan kepada UMKM		

Realisasi Pemecahan Masalah

Rencana kegiatan yang telah disusun ternyata tidak sepenuhnya bisa terlaksana. Pada tahap menceritakan niat membantu UMKM mendapatkan NIB mahasiswa mendapat kesulitan dalam mendapatkan persetujuan UMKM untuk diuruskan usahanya memperoleh



NIB. Persepsi yang muncul di 90% pengusaha UMKM adalah menolak diuruskan NIB usahanya. Mereka khawatir NIB akan terkait pada kewajiban mereka membayar pajak. Mereka juga khawatir oleh karena masih mempertimbangkan usaha mereka yang masih kecil, dan kuatir apabila perkembangan usahanya kurang baik. Solusi dari masalah ini adalah memberikan penjelasan kepada UMKM mengenai manfaat diperolehnya NIB bagi usaha. Dijelaskan bahwa dengan adanya NIB maka usaha dinyatakan legal terdaftar dan akan dapat memperoleh berbagai fasilitas pemerintah yang disediakan untuk UMKM, misalnya pelatihan, dana bantuan dari pemerintah, bantuan pendampingan dan lain-lain.

UMKM sangat senang bisa disusun analisis SWOT. Data profil usaha dan rencana ke depan UMKM disampaikan dengan lengkap oleh pengusaha UMKM melalui wawancara yang dilakukan kelompok mahasiswa. Data yang berhasil dikumpulkan menjadi bahan diskusi kelompok mahasiswa, dan menjadi bahan diskusi di kelas, topik analisis SWOT.. sangat membantu dalam membuat analisis SWOT. Pembuatan analisis SWOT disampaikan kelompok mahasiswa dalam diskusi kelas topik analisis SWOT di kelas UKM dan Koperasi, sehingga pembuatan analisis SWOT sudah cukup baik. Setelah melalui diskusi kelompok dan pembahasan di kelas / kuliah, barulah analisis ini disampaikan kepada pengusaha UMKM.

Pelaksanaan kegiatan pembinaan pada UMKM dilaksanakan dalam waktu kurang lebih 3 bulan, dengan jadwal kunjungan berbeda-beda setiap kelompok. Perbedaan ini disebabkan oleh kesediaan waktu kunjungan ke UMKM perlu penyesuaian dengan jadwal pengusaha UMKM dan jadwal kelompok mahasiswa. Meskipun dilakukan dengan waktu berbeda beda namun semua kegiatan selesai tepat waktu.

Program pengabdian yang dilakukan 7 kelompok sebagai berikut:

1. Kelompok 1 : Warung Gudangan Bu Jum & Catering dilakukan oleh Isma, Yustina, Novetta, Nanda, Oktavia
2. Kelompok 2 : Kursimoe dilakukan oleh Bunga, Siwi, Clariesta, Veronika
3. Kelompok 3 : Berkah Marsudi dilakukan oleh Aldi, Galih, Alam, Kukuh, Dava
4. Kelompok 4 : Lestari Pisang Jaya dilakukan oleh Elia, Minha, Stefani, Alifa, Laras
5. Kelompok 5 : MIE LIKU dilakukan oleh Reinaldo, Erhan, Adzan, Bagas, Regita
6. Kelompok 6 : Elang Sablon dilakukan oleh Anya, Lia, Erni, Hasna, Indriyanti
7. Kelompok 7 : Arfianita Official dilakukan oleh Afrina, Ayuk, Reyna, Dian

HASIL

1. Wawancara mendalam kelompok mahasiswa terhadap UMKM mengenai : data usaha, kelemahan dan kekuatan UMKM, rencana ke depan UMKM dilakukan pada bulan Oktober 2023, dengan waktu kunjungan UMKM yang berbeda setiap UMKM, menyesuaikan kesepakatan antara kelompok mahasiswa dan kelompok mahasiswa. Pada kunjungan mahasiswa ke kelompok usaha juga dilengkapi dengan pembuatan foto-foto serta video untuk kelengkapan laporan.
2. Sosialisasi penyusunan analisis SWOT dilaksanakan 7 November 2023. Sosialisasi disampaikan oleh dosen pengampu UKM dan Koperasi, Dra. Sri Ekanti Sabardini,MSi. Kegiatan dilakukan terbagi 2 bagian, yang pertama penjelasan konsep Analisis SWOT, yang kedua adalah diskusi untuk menyusun Strategi SWOT untuk UMKM. Hasil analisis SWOT seperti tercantum dalam gambar 4. Hasil kegiatan ini adalah analisis SWOT bagi



UMKM dibina lengkap dengan strategi SWOTnya. Mahasiswa banyak mendiskusikan hal yang tidak dimengerti sehingga hasil yang lain adalah pemahaman pembuatan analisis SWOT oleh kelompok mahasiswa.

3. Sosialisasi cara pendaftaran NIB oleh dosen tamu/praktisi dari Garda Transfumi Dra. Siti Hawa, didampingi dosen pengampu yaitu Dra. Sri Ekanti Sabardini,MSi. Penjelasan konsep disampaikan sekitar $\frac{1}{2}$ jam, dilanjutkan praktek secara langsung sampai dengan seluruh mahasiswa berhasil mendapatkan NIB. Pendaftaran memang mudah prosesnya karena *online*, namun banyak kendala yang terjadi pada saat melakukan proses. Beberapa permasalahan yang muncul saat pendampingan pendaftaran, yaitu saat mencantumkan Alamat usaha dan dimintai mengklik Alamat usaha dengan menggunakan gmaps, kecocokan kode KBLI dengan jenis produk, serta masalah masalah kendala sinyal tidak lancar, atau salah mengklik pilihan isian. Hal yang perlu dicatat untuk kelancaran proses adalah : menyiapkan email yang aktif untuk setiap UMKM, menyiapkan data profil UMKM yang sudah diketik dengan rapi di word agar pada saat pengisian bisa cepat (tinggal dicopi paste), menyiapkan KBLI (nomer sesuai usaha yang dilakukan, alamat lengkap gmaps (koordinat lokasi usaha) dan bandwidth internet yang cukup. Meskipun demikian kegiatan berjalan lancar selama 2,5 jam. Hasil kegiatan ini adalah 10 NIB, karena setiap kelompok ada juga yang memproses lebih dari 1 UMKM.
4. Diskusi kelompok mahasiswa membuat analisis SWOT masing-masing UKM binaan mahasiswa. Kegiatan ini dilaksanakan pada bulan November – Desember 2023, dengan waktu bervariasi sesuai kesepakatan kelompok mahasiswa. Hasil analisis SWOT contohnya adalah di gambar 4



Foto Bersama Pemilik UMKM Warung Gudangan Bu Jum & Catering



Gambar 1. Foto bersama pemilik usaha



Gambar 2. Penyerahan Sertifikat NIB

Gambar 2. Foto kegiatan usaha



NIB	NIB
Warung Gudangan Bu Jum & Catering	Elang Sablon
 PEMERINTAH REPUBLIK INDONESIA PERIZINAN BERUSAHA BERBASIS RISIKO NOMOR INDUK BERUSAHA: 0712230075489	 PEMERINTAH REPUBLIK INDONESIA PERIZINAN BERUSAHA BERBASIS RISIKO NOMOR INDUK BERUSAHA: 1809220014015
Berdasarkan Undang-Undang Nomor 6 Tahun 2023 tentang Penetapan Peraturan Pemerintah Pengganti Undang-Undang Nomor 2 Tahun 2022 tentang Cipta Kerja Menjadi Undang-Undang, Pemerintah Republik Indonesia menerbitkan Nomor Induk Berusaha (NIB) kepada: 1. Nama Pelaku Usaha : YUSTINA APRILIA RAHMAWATI 2. Alamat : PEMUKTI BARU, TLOGO, PRAMBANAN, KLATEN, Desa/Kelurahan Tlogo, Kec. Prambanan, Kab. Klaten, Provinsi Jawa Tengah 3. Nomor Telepon Seluler : +62895366206991 Email : +62895366206991@gmail.com 4. Kode Klasifikasi Baku Lapangan Usaha Indonesia (KBLU) : Lihat Lampiran 5. Skala Usaha : Usaha Mikro NIB ini berlaku di seluruh wilayah Republik Indonesia selama menjalankan kegiatan usaha dan berlaku sebagai hak akses kepastian, pendaftaran kepesertaan jaminan sosial kesehatan dan jaminan sosial ketenagakerjaan, serta bukti pemenuhan laporan pertama Wajib Laporan Ketenagakerjaan di Perusahaan (WLKP). Pelaku Usaha dengan NIB tersebut di atas dapat melaksanakan kegiatan berusaha sebagaimana terlampir dengan tetap memperhatikan ketentuan peraturan perundang-undangan. NIB ini merupakan perizinan tunggal yang berlaku sebagai: 1. Persetujuan penggunaan tanda Standar Nasional Indonesia (SNI) berdasarkan pernyataan mandiri pelaku usaha dan setelah memperoleh pembinaan dan/atau pendampingan dari Pemerintah Pusat dan Pemerintah Daerah; dan 2. Sertifikasi jaminan produk halal berdasarkan pernyataan mandiri pelaku usaha dan setelah memperoleh pembinaan dan/atau pendampingan Proses Produk Halal (PPH) dari Pemerintah Pusat dan Pemerintah Daerah, sesuai dengan ketentuan peraturan perundang-undangan. Diterbitkan di Jakarta, tanggal: 7 Desember 2023 Menteri Investasi/ Kepala Badan Koordinasi Penanaman Modal,  Ditandatangani secara elektronik	Berdasarkan Undang-Undang Nomor 6 Tahun 2023 tentang Penetapan Peraturan Pemerintah Pengganti Undang-Undang Nomor 2 Tahun 2022 tentang Cipta Kerja Menjadi Undang-Undang, Pemerintah Republik Indonesia menerbitkan Nomor Induk Berusaha (NIB) kepada: 1. Nama Pelaku Usaha : SARYANTO 2. Alamat : Trowono B 002/003 Karangasem Paliyan Gunungkidul 55871, Desa/Kelurahan Karangasem, Kec. Paliyan, Kab. Gunungkidul, Provinsi Daerah Istimewa Yogyakarta 3. Nomor Telepon Seluler : +62895341291166 Email : sablonelang72@gmail.com 4. Kode Klasifikasi Baku Lapangan Usaha Indonesia (KBLU) : Lihat Lampiran 5. Skala Usaha : Usaha Mikro NIB ini berlaku di seluruh wilayah Republik Indonesia selama menjalankan kegiatan usaha dan berlaku sebagai hak akses kepastian, pendaftaran kepesertaan jaminan sosial kesehatan dan jaminan sosial ketenagakerjaan, serta bukti pemenuhan laporan pertama Wajib Laporan Ketenagakerjaan di Perusahaan (WLKP). Pelaku Usaha dengan NIB tersebut di atas dapat melaksanakan kegiatan berusaha sebagaimana terlampir dengan tetap memperhatikan ketentuan peraturan perundang-undangan. NIB ini merupakan perizinan tunggal yang berlaku sebagai: 1. Persetujuan penggunaan tanda Standar Nasional Indonesia (SNI) berdasarkan pernyataan mandiri pelaku usaha dan setelah memperoleh pembinaan dan/atau pendampingan dari Pemerintah Pusat dan Pemerintah Daerah; dan 2. Sertifikasi jaminan produk halal berdasarkan pernyataan mandiri pelaku usaha dan setelah memperoleh pembinaan dan/atau pendampingan Proses Produk Halal (PPH) dari Pemerintah Pusat dan Pemerintah Daerah, sesuai dengan ketentuan peraturan perundang-undangan. Diterbitkan di Jakarta, tanggal: 18 September 2022 Perubahan ke-2, tanggal: 18 September 2022 Menteri Investasi/ Kepala Badan Koordinasi Penanaman Modal,  Ditandatangani secara elektronik

Gambar 3
Contoh NIB UMKM



Analisis SWOT Warung Gudangan Bu Jum & Catering

Faktor	Strength (kekuatan)	Weakness (kelemahan)
	• Harga makanan murah. • Porsi nasinya banyak. • Variasi lauk dan jajanan pasar yang beragam. • Pelayanan cepat. • Tempat strategis dan mudah ditemukan.	• Tidak mempunyai catatan keuangan. • Tidak memiliki identitas usaha. • Tidak ada nomor antrian. • Tidak memiliki tempat parkir. • Belum memiliki NIB. • Kurangnya memanfaatkan digitalisasi. • Terbatasnya modal/pendanaan. • Tampilan makanan

		untuk catering kurang menarik. • Penumpukan konsumen mengakibatkan warung terlihat sesak dan konsumen lebih memilih untuk membeli makanan ditempat lain.
Opportunity (peluang)	Strategi SO	Strategi WO
• Banyak konsumen yang bekerja dan tidak sempat untuk memasak sehingga akan membeli makanan karena dirasa lebih praktis. • Tingginya niat orang untuk melakukan amal membuat banyak orang yang memesan makanan untuk jumat berkah. • Banyaknya kegiatan rutin pengajian yang dilakukan.	• Mempertahankan harga dan porsi makanan. • Mempertahankan tempat jualan saat ini. • Pertahankan kecepatan dalam pelayanan. • Membuat paket khusus dengan harga yang terjangkau untuk jumat berkah dan acara pengajian. • Menawarkan jasa catering pada beberapa pengajian dan untuk jumat berkah.	• Membuat tampilan makanan lebih menarik untuk pesanan catering. • Membuat nomor antrian agar konsumen tidak rebutan satu sama lain. • Membuat WA business untuk memudahkan konsumen dalam memesan makanan untuk acara jumat berkah dan pengajian. • Menerapkan sistem pembayaran non-tunai untuk memudahkan konsumen dalam transaksi.

Analisis SWOT Elang Sablon

Strength (kekuatan):

1. Sumber daya manusia yang berpengalaman dibidangnya, karena pemilik sudah terjun didunia sablon dan percetakan lebih dari 10 tahun.
2. Lokasi usaha yang strategis yaitu berada di pinggir jalan raya sehingga mudah ditemukan oleh konsumen.
3. Penyelesaian pesanan tepat waktu karena selama usaha dijalankan, pelanggan tidak pernah mengeluhkan adanya keterlambatan pesanan.
4. Tidak menghasilkan limbah yang berbahaya bagi lingkungan sekitar.

Weakness (kelemahan):

1. Ruang produksi kurang luas karena tempat produksi menjadi satu dengan tempat tinggal pemilik.
2. Tidak memiliki catatan keuangan meskipun sudah beroperasi lama sehingga tidak diketahui usaha mengalami untung atau rugi.
3. Tidak memanfaatkan pemasaran secara online dan tidak memiliki sosial media sehingga hanya mengandalkan relasi dan promosi dari mulut ke mulut.
4. Masih menggunakan mesin sablon manual. .

Opportunity (peluang):

1. Adanya kampanye sehingga banyak partai politik yang membutuhkan atribut kampanye.
2. Kebutuhan akan souvenir untuk beberapa acara seperti contohnya acara pernikahan.
3. Banyak pabrik yang lebih memilih usaha sablon kecil atau perseorangan untuk menyelesaikan pesanan pabrik.

Threats (ancaman):

1. Persaingan harga yang sangat ketat di Yogyakarta karena banyak kompetitor



	yang menawarkan harga lebih rendah. 2. Semakin banyak kompetitor dengan kapasitas produksi yang lebih besar. 3. Kondisi cuaca yang berubah-ubah menyebabkan salon terkendala dalam proses pengeringan sehingga hasil sablon menjadi tidak maksimal. C. Strategi SWOT <i>Tabel 3. 4 Strategi SWOT</i> <table><tr><td data-bbox="881 653 984 762">Strategi SO</td><td data-bbox="984 653 1430 762"> 1. Masuk ke dalam komunitas UMKM lokal untuk menjangkau dan memaksimalkan pasar baru di sekitar wilayah usaha. 2. Memberikan diskon (potongan harga) apabila kuantitas pesanan melebihi jumlah tertentu. </td></tr><tr><td data-bbox="881 762 984 879">Strategi ST</td><td data-bbox="984 762 1430 879"> 1. Bekerja sama dengan jasa desain grafis untuk membuat desain sesuai permintaan konsumen. 2. Memiliki beberapa supplier penyedia bahan baku untuk mengurangi dampak fluktuasi harga tidak hanya mengandalkan toko eceran </td></tr><tr><td data-bbox="881 879 984 993">Strategi WO</td><td data-bbox="984 879 1430 993"> 1. Memasang Neon Box di depan tempat usaha untuk memudahkan calon pelanggan menemukan tempat usaha tersebut. 2. Aktif dalam media sosial facebook dan instagram untuk meningkatkan </td></tr></table>	Strategi SO	1. Masuk ke dalam komunitas UMKM lokal untuk menjangkau dan memaksimalkan pasar baru di sekitar wilayah usaha. 2. Memberikan diskon (potongan harga) apabila kuantitas pesanan melebihi jumlah tertentu.	Strategi ST	1. Bekerja sama dengan jasa desain grafis untuk membuat desain sesuai permintaan konsumen. 2. Memiliki beberapa supplier penyedia bahan baku untuk mengurangi dampak fluktuasi harga tidak hanya mengandalkan toko eceran	Strategi WO	1. Memasang Neon Box di depan tempat usaha untuk memudahkan calon pelanggan menemukan tempat usaha tersebut. 2. Aktif dalam media sosial facebook dan instagram untuk meningkatkan
Strategi SO	1. Masuk ke dalam komunitas UMKM lokal untuk menjangkau dan memaksimalkan pasar baru di sekitar wilayah usaha. 2. Memberikan diskon (potongan harga) apabila kuantitas pesanan melebihi jumlah tertentu.						
Strategi ST	1. Bekerja sama dengan jasa desain grafis untuk membuat desain sesuai permintaan konsumen. 2. Memiliki beberapa supplier penyedia bahan baku untuk mengurangi dampak fluktuasi harga tidak hanya mengandalkan toko eceran						
Strategi WO	1. Memasang Neon Box di depan tempat usaha untuk memudahkan calon pelanggan menemukan tempat usaha tersebut. 2. Aktif dalam media sosial facebook dan instagram untuk meningkatkan						

Gambar 4. Contoh Analisis SWOT UMKM

KESIMPULAN

Pengabdian Masyarakat yang dilakukan oleh 7 kelompok mahasiswa mata kuliah UKM dan Koperasi D3 STIM YKPN, telah terlaksana dengan baik dan menghasilkan Analisis SWOT untuk 7 UMKM yang dapat digunakan sebagai dasar perencanaan bagi pengembangan UMKM. Hasil lain dari pengabdian tersebut adalah 7 NIB untuk masing-masing UMKM yang sudah dapat digunakan untuk legalisasi usaha. Terjadi hubungan baik antara mahasiswa dan UMKM yang menjadi sarana membantu UMKM dan dapat membantu mahasiswa belajar mengenai usaha.

DAFTAR REFERENSI

- [1] Ashif Jauhar Winarto, 2021, Analisis Swot sebagai Strategi dalam Membantu Perekonomian UMKM Jasa Konveksi @anfcreative.id Di Era Pandemi, Jurnal Ilmiah Indonesia Vol. 6 No. 1
- [2] Asri, D. P. B. (2018). Pengembangan Industri Kreatif UMKM Asal Yogyakarta melalui Pendaftaran "Jogja Co-Branding." Kosmik Hukum Jurnal, 18(2)
- [3] Dewi Puspa Arum et al, 2022, Pembinaan dan Pendampingan Pendaftaran NIB untuk



UMKM di Kelurahan Kepanjenkidul, INCOME: Indonesian Journal of Community Service and Engagement Volume 01 Number 02

- [4] Marimin. (2004). Teknik dan Aplikasi Pengambilan Keputusan Kriteria Majemuk. Surabaya: Grasindo.
- [5] Marthalina, Utami Khairina, 2022, Sosialisasi dan Pendampingan Pembuatan Nomor Induk Berusaha(NIB) melalui Online SingleSubmission (OSS) kepada Pelaku Usaha Mikro diDesa Sukahayu Kecamatan Rancakalong Kabupaten Sumedang, Civitas Consecration Volume 2 Nomor 1 2022: 51-63
- [6] Muhammad Anasrulloh et all, 2022, Pendampingan Legalitas Usaha UMKM untuk Meningkatkan Kredibilitas Masyarakat Desa Karangnom Journal of Entrepreneurship and Community Innovation
- [7] Muhammad Eko Atmojo, Mahendro Prasetyo Kusumo, 2022, Pemberdayaan UMKM Melalui Pemanfaatan Teknologi Informasi, Jurnal Pengabdian Kepada Masyarakat DINAMISIA Vol. 6, No. 2 April 2022, Hal. 378-385
- [8] Rahmi, Sholatia Dalimunthe, Dewi Susita, 2021, Analisis SWOT sebagai Upaya Peningkatan Keunggulan Kompetitif Usaha Mikro Kecil Menengah (UMKM) di Wilayah Jakarta Timur, Jurnal Pemberdayaan Komunitas MH Thamrin, <http://journal.thamrin.ac.id/index.php/JIPKMHThamrin/issue/view/4987>
- [9] Peraturan Reubublik Indonesia no 5 tahun 2021
- [10] www.antaranews.com/berita/3745998/kemenkopukm-catat-25-juta_umkm_-_di-indonesia-punya-nib