



PEMBERDAYAAN MASYARAKAT MELALUI USAHA MIKRO DAN KECIL DI SEKOLAH KEWIRAUSAHAAN BINA AMANAH CORDOVA

Oleh

Mona Adriana Patriyasa¹, Regina J Arsajah², Tulus TH Tambunan³, Ida Busnetty⁴
^{1,2,3,4}Universitas Trisakti

E-mail: ¹mona.as@trisakti.ac.id, ²regina.arsjah@trisakti.ac.id,
³tulus.tambunan@trisakti.ac.id, ⁴ida.busneti@trisakti.ac.id

Article History:

Received: 11-06-2023

Revised: 20-06-2023

Accepted: 16-07-2023

Keywords:

Wirausaha, Ide Bisnis,
Rencana Bisnis, Pemasaran
UMKM

Abstract: Program Pengabdian Kepada Masyarakat yang dilakukan oleh Fakultas Ekonomi dan Bisnis Universitas Trisakti memiliki tujuan untuk meningkatkan kemampuan mahasiswa tentang bagaimana memulai usaha dari tahap awal sampai dengan tahap membuat perencanaan bisnis dan keuangan para peserta yaitu mahasiswa yang sedang menempuh Pendidikan D-1 di sekolah Kewirausahaan Bina Amanah Cordova agar dapat menjadi pengusaha UMKM muda yang sukses. PKM dilaksanakan dengan metode pelatihan persuasif dengan memberikan pelatihan praktis tentang tahap-tahap menjalankan usaha mulai dari pengertian, memilih ide bisnis hingga proses membuat perencanaan keuangan. Pelatihan yang dilakukan memberikan hasil meningkatnya kemampuan peserta dalam memilih ide usaha dari 37 % menjadi 65 % , memilih cara memasarkan produk yang tepat dari 27 % menjadi 85 % , membuat rencana usaha dari 22 % menjadi 78%.

PENDAHULUAN

UMKM memiliki peran yang sangat besar dalam pertumbuhan perekonomian Indonesia dengan memiliki kontribusi yang sangat besar terhadap PDB (Yustin, 2022). Berdasarkan data Kementerian Koperasi dan UKM, jumlah UMKM saat ini mencapai 64,19 juta dengan kontribusi terhadap PDB sebesar 61,97% atau senilai 8.573,89 triliun rupiah. Kontribusi UMKM terhadap perekonomian Indonesia meliputi kemampuan menyerap 97% dari total tenaga kerja yang ada serta dapat menghimpun sampai 60,4% dari total investasi.

Pandemi Covid 19 telah menimbulkan dampak terhadap perekonomian, salah satunya sektor UMKM dengan banyaknya yang mengalami penurunan dalam penjualan (Sam'un, 2021) disebabkan karena turunnya kemampuan daya beli masyarakat (Marjukah, 2022) akibat lesunya kegiatan ekonomi dan berdampak terhadap pemberhentian hubungan kerja (Soeharyoto, 2023)

Saat ini pemerintah mulai melakukan pemulihan ekonomi pasca COVID 19 untuk UMKM dengan mengeluarkan beberapa kebijakan yang terkait untuk mendorong UMKM



agar dapat kembali bergerak, seperti adanya subsidi terhadap bunga pinjaman, restrukturisasi kredit, diberikannya jaminan modal kerja sampai dengan adanya insentif perpajakan. Subsidi bunga bertujuan agar UMKM dapat meningkatkan modal dan akan disalurkan melalui lembaga keuangan bukan bank dalam bentuk kredit Ultra Mikro atau Umi (Nainggolan, 2020)

Kebijakan yang dilakukan oleh pemerintah menjadi peluang besar untuk perkembangan sektor UMKM saat ini dimana setelah pandemi COVID 19 terlihat UMKM yang mampu bertahan adalah yang dapat beradaptasi dan melakukan inovasi produk sesuai dengan trend gaya hidup terutama generasi muda saat ini. Kualitas SDM dalam melakukan inovasi produk dan pemanfaatan teknologi informasi terutama dari sisi memasarkan produk melalui online menjadi sebuah faktor pendukung yang utama yang harus dimiliki oleh UMKM agar dapat bersaing (rosmedi, 2019)

Kebijakan inipun merupakan sebuah angin segar dan peluang besar untuk calon wirausaha dalam memulai bisnisnya. Bina Amanah Cordova merupakan sebuah sekolah kewirausahaan yang memiliki tujuan untuk memberikan kesempatan untuk lulusan SLTA yang memiliki kendala ekonomi dapat melanjutkan pendidikannya dalam program D-1 dengan tujuan agar mahasiswa dapat langsung mengaplikasikan ilmunya dalam membuka UMKM skala kecil.

Untuk memulai suatu usaha mikro diperlukan sebuah pemahaman yang lengkap tentang tahap memulai usaha dari analisa kebutuhan pasar dengan tujuan untuk mengetahui usaha apa yang sedang trend saat ini, membuat perencanaan usaha, biaya sampai dengan bagaimana cara memasarkan yang efektif. (Firmansyah, 2019)

Untuk ini Pengabdian Kepada Masyarakat dari Fakultas Ekonomi dan Bisnis Universitas Trisakti dilakukan dengan tujuan memberikan pelatihan tentang langkah-langkah yang harus dipersiapkan untuk memulai usaha pada siswa/i di Bina Amanah Cordova agar memiliki pengetahuan secara komprehensif yang dapat diaplikasikan dalam memulai usaha baru.



Gambar 1. sekolah Kewirausahaan Bina Cordova Amanah Cordova

METODE

Pelaksanaan pengabdian kepada masyarakat bertujuan untuk memberikan pengetahuan secara lengkap tentang tahap-tahap memulai usaha dengan tujuan untuk dapat meningkatkan kesejahteraan ekonomi para siswa. Pendekatan yang digunakan adalah dengan melakukan observasi awal melalui survey dengan menyebarkan kuesioner kepada



calon wirausaha untuk mendapatkan pemetaan masalah yang agar materi yang diberikan dapat menjawab permasalahan yang ada.

Pelatihan dilakukan dengan menjelaskan modul tentang tahap-tahap memulai usaha dengan memberikan beberapa contoh langsung dari UMKM yang memulai usahanya pada saat pandemi dan berhasil. Setelah penyampaian materi dilakukan diskusi dengan tanya jawab dan membahas permasalahan-permasalahan yang dihadapi oleh calon wirausaha dalam memulai usaha pada saat ini.

Untuk mengukur pemahaman dari kegiatan PKM dilakukan *pre test* dan *post test* dalam bentuk soal pertanyaan yang berkaitan dengan isi materi sebagai alat ukur apakah setelah pelaksanaan PKM siswa/i calon wirausaha menjadi lebih paham langkah-langkah yang harus dilakukan dalam memulai sebuah usaha.

HASIL

Bina Amanah Cordova didirikan pada tahun 1992 dengan memiliki jenjang Pendidikan dari PAUD, KB-TK, SDIT, SMPIT dan memiliki pengembangan Pendidikan dengan membuka sekolah kewirausahaan setara Diploma 1 mengikuti Pendidikan tanpa dipungut biaya. Pelaksanaan kegiatan dilakukan pada hari Sabtu dan Minggu oleh para tenaga pengajar. Materi diberikan tidak hanya dari para pengajar tetapi mengundang pelaku usaha dan narasumber dalam bentuk seminar dengan tujuan agar para siswa atau calon wirausaha mendapatkan ilmu secara komprehensif untuk memulai usahanya.

Pelaksanaan Pengabdian Kepada Masyarakat yang dilaksanakan pada tanggal 3 Desember 2022 bertempat di Sekolah Bina Amanah Cordova, kelurahan Jurang Mangu, Tangerang Selatan, Banten diikuti oleh siswa dengan latar belakang yang berbeda, yaitu ada yang sudah memiliki usaha dan ada yang baru ingin memulai usaha. Materi diberikan dengan beberapa tahap, yaitu dari bagaimana memilih ide bisnis, menentukan target pasar, rencana produksi, membuat rencana bisnis dalam satu periode, rencana pemasaran dan rencana keuangan sampai dengan sumber modal.



Gambar 2 Pemberian Materi PKM



Gambar 3. Sesi diskusi dengan peserta PKM



Gambar 4. Peserta PKM dari sekolah Bina Amanah Cordova

Seorang wirausaha harus memiliki kemampuan untuk melihat sebuah peluang bisnis, mengumpulkan sumber daya yang dibutuhkan dan mengambil langkah atau tindakan yang tepat untuk mencapai sebuah kesuksesan. Diperlukan keberanian dan daya kreasi untuk memulai, keberanian mengambil resiko, memiliki kemampuan dalam menganalisa apa yang diinginkan pasar sehingga produk atau jasa yang ditawarkan sesuai dengan keinginan pasar dan memiliki jiwa *leadership*.

Sebuah bisnis berhasil ketika bisnis tersebut dapat memecahkan permasalahan yang dihadapi dan mampu memberikan solusi terhadap masalah tersebut. Faktor inilah yang menjadi satu kunci sukses untuk para pemula wirausaha yang berhasil pada masa pandemi.



mereka mampu melihat peluang bisnis dengan menjawab permasalahan bagaimana konsumen tetap dapat membeli produknya tanpa harus pergi dengan adanya PPKM.

Menciptakan sebuah produk baru atau menjual produk yang sedang trend, inipun adalah hal yang harus dipertimbangkan oleh calon wirausaha dalam menemukan ide bisnis, hal ini berkaitan dengan ketika memilih produk yang sedang trend di saat pasar mulai jenuh maka ada kemungkinan produk yang ditawarkan menjadi tidak sukses.

Inovasi dalam produk dan memasarkan produk menjadi faktor penentu juga dalam memulai usaha era pasca pandemi, digitalisasi dalam memasarkan produk menjadi sesuatu yang mutlak dilakukan untuk memperluas pasar dan menghadapi pesaing. Peran dari media sosial memberikan kemudahan untuk memberikan informasi yang dibutuhkan calon konsumen dengan mudah dan cepat sehingga dapat meningkatkan penjualan dan memajukan usaha. Untuk ini diperlukan kemampuan untuk mengamati, meniru dengan memodifikasi bagaimana pesaing kita yang memiliki produk sejenis memasarkan produknya, media social aya yang digunakan dan bagaimana mereka mengisi konten yang membuat para calon pembeli menjadi tertarik untuk membeli

Dalam pelaksanaan PKM sesi diskusi banyak menjawab tentang permasalahan yang sedang dihadapi baik dari sisi memilih produk dan bagaimana memasarkan produk secara efektif serta memilih jenis usaha pada saat ini. Pelatihan yang dilakukan meningkatkan kemampuan peserta dalam memilih ide usaha dari 37 % menjadi 65 % , memilih cara memasarkan produk yang tepat dari 27 % menjadi 85 % , membuat rencana usaha dari 22 % menjadi 78%.

KESIMPULAN

Pengabdian Kepada Masyarakat dilaksanakan dengan menggunakan metode memberikan modul tentang langkah memulai sebuah usaha dari awal sampai dengan perencanaan keuangan dengan hasil peserta memiliki pengetahuan yang meningkat untuk memulai usaha. Tim PKM beberapa usulan ke depannya, yaitu adanya pendampingan dalam satu waktu tertentu bagi calon wirausaha dalam memulai usaha dan kegiatan dilakukan secara berkesinambungan agar pemberian materi dapat lebih dipahami peserta.

Saran

Pada pelaksanaan Pengabdian Kepada Masyarakat di Bina Amanah Cordova sebaiknya dilakukan dengan dua tahap, yaitu tahap pertama memberikan materi dan tahap kedua langsung aplikasi dari materi yang diberikan. selain itu terkait dengan digitalisasi, penambahan materi tentang pemasaran online diperlukan untuk menunjang keberhasilan para peserta UMKM dalam memasarkan produknya.

DAFTAR PUSTAKA

- [1] Yustin, e. T. (2022). Peran UMKM Dalam Menjaga Stabilitas Perekonomian Masyarakat Akibat Pandemi Covid 19. *Jurnal PKM Ilmu Keguruan dan Pendidikan*.
- [2] Sam'un. (2021). Pengembangan Usaha UMKM di masa pandemi. *Jurnal Kumulawa*.
- [3] Marjukah, A. (2022). Pengaruh Pelatihan Pemasaran digital terhadap kinerja UMKM pada masa pandemi. <https://journal.ukmc.ac.id/index.php/jkb/article/view/316/417>.
- [4] Soeharyoto, R. P. (2023). Strategi UMKM Pimpinan Cabang Istimewa Fatayat NU Malaysia Untuk Dapat Bertahan Dalam Menghadapi Krisis Global Akibat Pandemi COVID - 19. *J-*



ABDI, 6029-6036.

- [5] Nainggolan, E. U. (2020, Agustus 24). *UMKM Bangkit, ekonomi Indonesia terungkit*. Retrieved from <https://www.djkn.kemenkeu.go.id/artikel/baca/13317/UMKM-Bangkit-Ekonomi-Indonesia-Terungkit.html>
- [6] rosmadi, M. L. (2019). Analisis Faktor-Faktor Penunjang Pengembangan UMKM. *Seminar Nasional Ekonomi & Bisnis Dewantara*, 41-48.
- [7] Firmansyah, D. A. (2019). *Kewirausahaan (Dasar dan Konsep)*. Surabaya.