

Business Development Training And Assistance For SMEs

Pelatihan dan Pendampingan Pengembangan Usaha Pada UKM

Hadih Fitriyah¹⁾, Wisnu Panggah Setiyono²⁾, Nur Ravita Hanun⁴⁾, Ahmad Qomarudin⁵⁾, Rani Pratama Putri⁶⁾

¹⁾²⁾³⁾⁴⁾⁵⁾ *Fakultas Bisnis Hukum dan Ilmu Sosial – Universitas Muhammadiyah Sidoarjo*

email hadih@umsida.ac.id, wisnu.setiyono@umsida.ac.id, hanun@umsida.ac.id

Abstract. UKM "Blimbing Wangi" continues to innovate by developing a new business, namely Kedai WMP. The WMP shop provides a variety of culinary specialties from the Watesari village with star fruit as a culinary icon, the marketing of this business is still limited to meeting the needs of local residents and local tourists and this business is still managed with simple business management governance, even though it can be developed in a professional manner for development and performance. business can be sustainable. Seeing conditions like this, it needs to be developed through training and business development assistance. The training and business assistance implemented are business management and simple bookkeeping training to improve business performance.

Keywords: innovation, business management, simple bookkeeping

Abstrak. UKM "Belimbing Wangi" terus berinovasi dengan mengembangkan usaha baru yaitu Kedai WMP. Kedai WMP menyediakan aneka kuliner khas desa Watesari dengan Buah Belimbing sebuah ikon kulinernya, pemasaran usaha ini masih terbatas untuk memenuhi kebutuhan warga sekitar dan wisatawan lokal dan usaha ini masih dikelola dengan tata kelola manajemen usaha yang sederhana, padahal bisa dikembangkan secara profesional agar pengembangan dan kinerja usaha bisa berkelanjutan. Melihat kondisi seperti ini, perlu dikembangkan melalui pelatihan dan pendampingan pengembangan usaha. Pelatihan dan pendampingan usaha yang diimplementasikan adalah pelatihan tata kelola manajemen usaha dan pembukuan sederhana untuk meningkatkan kinerja usaha.

Kata kunci: inovasi, manajemen usaha, pembukuan sederhana

1 Pendahuluan

Usaha kecil dan menengah (UKM) merupakan usaha yang terus berkembang di situasi apapun, UKM merupakan suatu bentuk bisnis yang memiliki kemampuan kompetitif dalam persaingan[1]. UKM juga memiliki sifat yang dinamis dan fleksibel dalam bisnis, tingkat produktifitas tinggi, berinovasi, serta karakteristik kompetitif[2]. Namun, ada beberapa pendapat yang menyatakan bahwa UKM nyatanya sulit untuk berkembang hingga menjadi usaha besar. Permasalahan yang terjadi pada sebagian besar UKM umumnya berkaitan dengan ekspansi usaha atau sebagai usaha yang hanya mampu bertahan hidup[3]. Hal ini dipengaruhi oleh dua hal yaitu minimnya keterampilan sumber daya manusia dalam mengembangkan usaha, dan keterbatasan modal usaha[4]. UKM perlu melakukan analisis terkait aspek manajemen usaha sehingga secara umum UKM tersebut dapat mengetahui perkembangan usahanya dan melakukan evaluasi terhadapnya[5], pelaku UKM sering mengabaikan manajemen keuangan dalam pengelolaan usahanya. Pengelolaan keuangan tidak terlepas dari akuntansi [6]

Usaha kecil dan menengah "Belimbing Wangi" terus berinovasi dalam hal pengembangan produk dan usaha. Kelompok usaha UKM "Belimbing Wangi" ini menghasilkan produk Jenang Belimbing, minuman sari buah belimbing dan sirup sari buah belimbing, produk ini dipasarkan di Agrowisata Belimbing dan Waterminipark serta kalau ada event-event desa. Desa Watesari dan dijual di Agrowisata Belimbing dan Waterminipark, belum mengenal pemasaran secara online. Saat ini UKM "Belimbing Wangi" terus berinovasi dengan mengembangkan usaha baru yaitu Kedai WMP. Kedai WMP menyediakan aneka kuliner khas desa Watesari dengan Buah Belimbing sebuah ikon kulinernya, pemasaran usaha ini masih terbatas untuk memenuhi kebutuhan warga sekitar dan wisatawan lokal dan usaha ini masih dikelola dengan tata kelola manajemen yang sederhana, padahal bisa dikembangkan agar pengembangan dan kinerja usaha bisa berkelanjutan. Melihat kondisi seperti ini, Tim Pengusul tertarik untuk mengajukan program pengabdian masyarakat ini, karena UKM membutuhkan pelatihan dan pendampingan terkait tata kelola manajemen usaha dan pembukuan sederhana.

2. Metode Pelaksanaan

Tahapan atau langkah dan metode pendekatan yang digunakan pada Program Kemitraan Institusi adalah sebagai berikut:

Tabel 1. Metode Pendekatan yang Dilakukan pada bidang tata kelola manajemen usaha dan pembukuan sederhana

Solusi	Metode Pendekatan	Partisipasi
Memberikan pelatihan dan pendampingan tata kelola manajemen usaha	Mitra mendapat pelatihan dan pendampingan tata kelola manajemen usaha	Mitra berpartisipasi sebagai peserta pelatihan
Memberikan pelatihan dan pendampingan pembukuan sederhana	Mitra mendapatkan pelatihan dan pendampingan pembukuan sederhana	

Tahap pertama

Mitra diberikan pelatihan dan pendampingan tata kelola manajemen usaha yang meliputi strategi pemasaran (cara efektif dalam memasarkan produknya menggunakan media sosial, memberikan nama merek, foto produk, kemasan yang sesuai standar dan menarik)

Tahap kedua

Mitra diberikan pelatihan dan pendampingan pembukuan sederhana (jurnal umum dan perhitungan biaya produksi)

3. Hasil dan Pembahasan

3.1. Tata Kelola Manajemen Usaha

Pelatihan dan pendampingan terkait tata kelola manajemen usaha yang dilaksanakan adalah dengan memberikan pelatihan manajemen usaha UKM, yaitu strategi pemasaran, pelatihan ini diikuti oleh pengelola UKM (kedai WMP).

Pengelola UKM dilatih dan didampingi mengenai cara efektif dalam memasarkan produknya menggunakan media sosial (FB, ig, dan media sosial yang lain), dan membahas mengenai strategi pemasaran yang efektif mulai dari memberikan nama merek yang menarik sehingga mudah diingat oleh konsumen serta memberikan pemahaman bagi pelaku UKM untuk memfoto produk dengan baik untuk diupload di media sosial, membuat kemasan yang sesuai standar dan menarik, dengan kemasan yang baik maka akan membuat kualitas dari produk terjaga dan membuat daya tarik bagi para konsumen dan calon konsumen.

3.2. Pembukuan Sederhana

Hasil observasi dan wawancara juga menunjukkan adanya keterbatasan para pelaku UKM dalam tata kelola keuangan yang baik dalam mengelola usahanya, hanya dicatat pada nota, sehingga pada program ini diberikan pelatihan dan pendampingan pembukuan sederhana untuk pengelolaan kedai WMP, dengan pembukuan sederhana pengelola bisa mencatat secara langsung (manual) setiap transaksi.

Untuk mencatat disediakan form (jurnal) yang sederhana, untuk transaksi pemasukan kas dicatat pada kolom debit, dan transaksi pengeluaran kas dicatat pada kolom kredit dan bisa dilihat mutasinya (saldo) setiap saat (hari), selanjutnya pada setiap akhir bulan harus dilakukan penutupan buku untuk mengetahui saldo debit atau saldo kreditnya.

Dan dilatih juga untuk menghitung biaya produksi (bahan baku, tenaga kerja langsung dan biaya overhead pabrik), agar pengelola kedai WMP bisa menghitung total biaya produksi produk yang dihasilkan dan pada akhirnya bisa menjual produk dengan harga yang kompetitif

Pelatihan pembukuan sederhana ini bisa digunakan untuk melihat dan menilai kinerja pengelolaan usaha yang dilakukan, dan bisa dianalisis untuk mempertimbangkan pengembangan usaha selanjutnya atau sebagai

Procedia Of Social Sciences and Humanities

Proceedings of the 1st SENARA 2022

keputusan untuk melanjutkan atau meneruskan memproduksi olahan makanan yang dihasilkan, sehingga pengelola kedai WMP bisa cepat dan tepat dalam mengambil keputusan

Table 2. Pembukuan Sederhana

Tanggal	Keterangan	Debit	Kredit	Saldo
---------	------------	-------	--------	-------

Table 3. Perhitungan Biaya Produksi

No	Keterangan	Total
1	Bahan baku	
2	Tenaga kerja langsung	
3	Biaya overhead pabrik (Listrik, dll)	
	Total Biaya	



4. Kesimpulan

Usaha kecil dan menengah “Belimbing Wangi” terus berinovasi dalam hal pengembangan usaha baru yaitu Kedai WMP. Kedai WMP menyediakan aneka kuliner khas desa Watesari dengan Buah Belimbing sebuah ikon kuliner, namun dalam mengelola usahanya masih dikelola secara sederhana, sehingga diperlukan adanya pelatihan dan pendampingan.

Pelatihan dan pendampingan yang sudah dilaksanakan adalah pelatihan dan pendampingan tata kelola manajemen usaha yang meliputi strategi pemasaran (cara efektif dalam memasarkan produknya menggunakan media sosial, memberikan nama merek, foto produk, kemasan yang sesuai standar dan menarik) untuk menarik daya beli konsumen atau calon konsumen dan pelatihan dan pendampingan penyusunan pembukuan sederhana yang bisa digunakan untuk melihat dan menilai kinerja pengelolaan usaha yang dilakukan.

Referensi.

- [1] Byrd, M.L., dan Meggison, L.C. 2009. *Small Business Management*. New York: Mc.Graw Hill.
- [2] Sener, S., Savrul, M., dan Aydin, O.. 2014. Structure of Small and Medium-Sized Enterprises in Turkey and Global Competitiveness Strategies. *Jurnal Procedia - Social and Behavioral Sciences*
- [3] Hasyim, D. (2013). Kualitas manajemen Keuangan Usaha mikro Kecilmenengah (Ukm) (Studi Kasus Pada Distribution Store (Distro) Di Kotamedan). *Jupiiis*, 5(2), 105–114.
- [4] Salahudin, Wahyudi, Ulum, I., & Kurniawan, Y. (2018). Model Manajemenkelompok Usaha Mikro Kecil dan Menengah (UMKM) Usaha Tepung Tapioka. *Arista*, 6(1), 18–44.
- [5] Nasir, A. (2019). Model Manajemen Usaha Mikro Kecil Dan Menengah (UMKM) Untuk Meningkatkan Efektivitas Usaha Akhmad. *JAMSWAP; Jurnal Akuntansi Dan Manajemen* ISSN, 4(5), 1–7.
- [6] Mariana, N., Utomo, A. P., Andraini, F., (2020). Pendampingan Pelatihan Manajemen Keuangan Bagi Pelaku UMKM Kota Semarang. *IKRAITH-ABDIMAS*, 3(3), 130–136.

Ucapan terima kasih

Terima kasih kami sampaikan kepada Universitas Muhammadiyah Sidoarjo yang telah memberikan bantuan dana dalam Program Kemitraan Institusi melalui Hibah Internal UMSIDA Tahun 2022