

Pemberdayaan Usaha Kecil Mikro (UKM) Menuju Kemandirian Melalui Pembinaan Kewirausahaan, Permodalan, dan Pemasaran di Kecamatan Tugu

Djoko Santoso¹, Indarto², dan Aprih Santoso³

^{1,2,3}Universitas Semarang

³aprihsantoso@usm.ac.id

Received: 3 Juli 2017; Revised: 20 Juli 2017; Accepted: 1 Agustus 2017

Abstract

SMEs in Tugu sub-district are divided into 2 (two) SME groups, namely food processing (milkfish, smoked fish, shrimp paste, salted eggs, and crackers) and Batik which is managed mostly by women. The condition of the business is mostly still in tarap business. A small part has been established, but the progress is still not optimum. There are many obstacles faced, such as: (1) having low ability of entrepreneurship, (2) having low business development strategy, (3) having low ability to increase product innovation, (4) no clarity about financing, and (5) having low creative ability in marketing. Activities are carried out by providing knowledge and ability about entrepreneurship; (1) improving knowledge and understanding of entrepreneurship especially innovating creative product and being risk taker, (2) improving knowledge and understanding about creative marketing, (3) improving Knowledge and understanding about business financing, (4)) access to outside capital sources as well as managing capital adequately, and (5) improving knowledge and understanding of creative marketing strategies. Method of activity is in the form of counseling and training to small scale group of food processing and batik entrepreneur in Tugu District.

Keywords: SME, Entrepreneurship, Capital, Marketing

Abstrak

Kelompok UKM di wilayah Kecamatan Tugu dibagi dalam 2 (dua) kelompok UKM yaitu pengolahan pangan (bandeng, ikan asap, tarasi, telur asin, dan kerupuk) dan Batik yang dikelola sebagian besar oleh kaum wanita. Kondisi usahanya sebagian besar masih dalam tarap rintisan usaha dan sebagian kecil sudah mulai mapan, namun perkembangan dan kemajuannya masih belum optimal. Hal ini disebabkan masih banyak kendala yang dihadapi, seperti: (1) belum optimalnya kemampuan kewirausahaan, (2) belum memiliki strategi pengembangan usaha, (3) belum memiliki kemampuan peningkatan inovasi produk, (4) belum adanya kejelasan tentang pembiayaan/permodalan, dan (5) belum memiliki kemampuan kreatif dalam pemasaran. Kegiatan dilaksanakan dengan memberikan pengetahuan dan kemampuan tentang kewirausahaan. Adapun luaran sebagai berikut: (1) meningkatkan pengetahuan dan pemahaman tentang kewirausahaan terutama berinovasi dengan produk kreatif dan berani mengambil resiko yang moderat, (2) meningkatkan Pengetahuan dan pemahaman tentang pemasaran kreatif, (3) meningkatkan Pengetahuan dan pemahaman tentang pembiayaan usaha, (4) dapat mengakses sumber permodalan dari luar serta pengelolaan permodalan dengan baik, dan (5) meningkatkan Pengetahuan dan pemahaman tentang strategi

Pemberdayaan Usaha Kecil Mikro (UKM) Menuju Kemandirian Melalui Pembinaan Kewirausahaan, Permodalan, dan Pemasaran di Kecamatan Tugu

Djoko Santoso, Indarto, dan Aprih Santoso

pemasaran kreatif. Metode kegiatan berupa penyuluhan dan pelatihan kepada kelompok usaha kecil mikro pengolahan pangan dan batik di Kecamatan Tugu.

Kata Kunci: UKM, Kewirausahaan, Permodalan, Pemasaran

A. PENDAHULUAN

Luas dan batas Kecamatan Tugu-Kota Semarang seluas 3.133,36 Ha, dengan batas secara geografis berbatasan dengan Kabupaten Kendal (sebelah Barat), Laut Jawa (sebelah Utara), Kecamatan Semarang Barat (sebelah Timur), dan Kecamatan Ngaliyan (sebelah Selatan). Secara administrasi Kecamatan tugu terdiri dari 7 Kelurahan yaitu Jerakah, Tugurejo, Karanganyar, Randugarut, Mangkang Wetan, Mangunharjo dan Mangkang Kulon. Jumlah penduduk di Kecaamatan Tugu 27.514 jiwa yang terdiri dari laki-laki sebanyak 13.727 orang dan perempuan sebanyak 13.787 orang. Lihat Gambar 1 Peta Kecamatan Tugu.

Usaha adalah adanya suatu kegiatan atau aktifitas yang dilakukan untuk menciptakan suatu hasil dalam satu tujuan tertentu. Usaha ditinjau dari sudut ekonomi perusahaan adalah suatu organisasi dengan modal dan tenaga berusaha memenuhi

kebutuhan dengan tujuan mencari laba (Martisari, 2008: 21). Oleh karena itu, berhasil atau tidaknya suatu usaha tergantung pada cara pengelolaannya. Dalam hal ini adalah industri kecil mikro di bidang pangan dan bidang batik yang ada di wilayah Kecamatan Tugu-Kota Semarang. Kelompok Usaha Kecil Mikro (UKM) di wilayah Kecamatan Tugu telah terbentuk pada tanggal 22 Desember 2011 dengan dibagi dalam 2 (dua) kelompok UKM yaitu Kelompok pengolahan pangan (bandeng, ikan asap, tarasi, telur asin, dan kerupuk) dan UKM Batik dengan anggota sekitar 130 orang yang dikelola sebagian besar oleh kaum wanita (ibu-ibu). Kondisi pengusaha sebagian besar masih dalam tarap rintisan usaha dan sebagian kecil sudah mulai mapan, namun perkembangan dan kemajuannya belum optimal. Hal ini disebabkan masih banyak kendala yang dihadapi kelompok UKM di Kecamatan Tugu antara lain:

1. Belum optimalnya kemampuan kewirausahaan

Schumpeter (1934) dalam Idrus (2003) menyatakan bahwa *entrepreneurship is driving force behind economic growth, formulating new economic combination by (1) developing new product; (2) developing new sources of materials; (3) accumulating capital resources; (4) introducing new products and new production functions; and (5) reorganizing or developing a new industry.* Keuntungan menjadi pelaku wirausaha adalah (1) Otonomi yaitu pengelolaan yang bebas dan tidak terikat membuat wirausaha menjadi seorang “boss” yang penuh kepuasan, (2) Tantangan awal dan perasaan motif berprestasi yaitu tantangan awal atau perasaan berinovasi yang tinggi merupakan hal menggembirakan, Peluang untuk mengembangkan konsep usaha yang dapat menghasilkan keuntungan sangat memotivasi wirausaha, dan (4) Kontrol financial artinya bebas dalam mengelola keuangan, dan merasa sebagai kekayaan milik sendiri.

2. Belum memiliki strategi pengembangan usaha,

3. Belum memiliki kemampuan peningkatan inovasi produk,

4. Belum adanya kejelasan tentang pembiayaan/pemodalan,

Pemodalan adalah alat fundamental yang direncanakan untuk mencapai tujuan perusahaan dengan teknik investasi modal dan pencarian sumber-sumber modal secara efektif dan efisien. Hal yang sangat penting dalam kelancaran melakukan kegiatan usaha atau perusahaan adalah bagaimana mengelola keuangan usaha, perusahaan agar lancar, mendatangkan manfaat jangka panjang jangka panjang. Pada dasarnya ada pihak-pihak pemberi modal atau dana yang utama dapat digolongkan dalam 3 golongan yaitu: (a) Supplier, (b) Bank, dan (c) Dana ekuitas.

5. Belum memiliki kemampuan kreatif dalam pemasaran.

Pada dasarnya strategi pemasaran memberikan arah dalam kaitannya dengan variable-variabel seperti segmentasi pasar, identifikasi pasar sasaran, poemosisian, dan

Pemberdayaan Usaha Kecil Mikro (UKM) Menuju Kemandirian Melalui Pembinaan Kewirausahaan, Permodalan, dan Pemasaran di Kecamatan Tugu

Djoko Santoso, Indarto, dan Aprih Santoso

elemen bauran pemasaran. Dalam pengabdian masyarakat lebih menkankan pada pengelompokan konsumen. Kadang-kadang permintaan yang berlainan muncul di pasar yang sama, misal pasar terbagi menjadi lebih dari satu, sehingga membentuk sejumlah segmen. Jika ditemukan sejumlah konsumen dengan permintaan yang berlainan itulah yang disebut dengan segmen.

Oleh karena itu, untuk mengatasi kendala-kendala tersebut diperlukan pemberdayaan usaha di bidang kewirausahaan, permodalan dan pemasaran. Pemberdayaan merupakan suatu konsep untuk memberikan tanggungjawab yang lebih besar kepada orang-orang tentang bagaimana melakukan pekerjaan. Pemberdayaan akan berhasil jika dilakukan oleh pengusaha, pemimpin dan kelompok yang dilakukan secara terstruktur dengan membangun budaya kerja yang baik. Konsep pemberdayaan terkait dengan pengertian pembangunan masyarakat dan pembangunan yang bertumpu pada masyarakat.

Melalui kegiatan ini diharapkan selain mampu memberikan penghasilan tambahan dan peningkatan kualitas keterampilan, juga dapat mengarahkan UKM di Kecamatan Tugu agar mampu memiliki wawasan berwirausaha, kemampuan mengelola permodalan serta menghasilkan sebuah produk ekonomis yang mampu menjadi produk unggulan yang disukai oleh pasar dalam sebuah wadah usaha kecil berbasis industri rumah tangga. Kegiatan ini pun akan diketahui oleh aparat setingkat kelurahan maupun kecamatan untuk mendapat legalitas kegiatan dan mendapatkan dukungan secara penuh.

Permasalahan Mitra

Kecamatan Tugu telah terbentuk kelompok usaha kecil dan mikro yang terdiri dari UKM Pengolahan Pangan (bandeng, ikan asap, terasi, telur asin dan kerupuk) serta UKM Batik,. Pada umumnya UKM tersebut masih dalam bentuk usaha rintisan dan sebagian kecil ada yang sudah lama melaksanakan usaha. Namun rata-rata masalah yang dihadapi para pengusaha UKM

belum optimalnya kemampuan berwirausaha, kesulitan peningkatan dan pengelolaan permodalan serta belum optimalnya pemasaran produk yang dihasilkan sehingga berpengaruh pada tingkat pendapatannya.

B. PELAKSANAAN DAN METODE

Kegiatan pengabdian kepada masyarakat ini dapat meningkatkan pengetahuan, ketrampilan sumber daya manusia dari pengusaha UKM kelompok pangan dan batik yang ada di Kecamatan

Tugu tentang bagaimana meningkatkan pemahaman tentang kewirausahaan, permodalan usaha atau pembiayaan usaha serta kemampuan kreatif pemasaran hasil usaha kecil dan mikro dalam bidang olahan pangan dan batik. Kegiatan ini dilaksanakan dengan memberikan pengetahuan dan kemampuan tentang kewirausahaan, jenis-jenis permodalan dan pembiayaan usaha serta mengembangkan kemampuan yang kreatif pemasaran hasil UKM bidang olahan pangan dan batik.

Tabel 1. Permasalahan, Target Luaran, dan Kuantitas Penilaian

No	Permasalahan	Target Luaran	Kuantitas Penilaian
1	Kurangnya kemampuan pemahaman berwirausaha sehingga belum mampu melakukan inovasi dan deferensiasi produk akibatnya produk yang dipasarkan masih sama dengan keadaan awal saat berdiri	1. Pengusaha memiliki peningkatan inovasi dan kreativitas kewirausahaan. 2. Pengusaha memiliki peningkatan keberanian mengambil resiko yang moderat	Peningkatan skor pertanyaan sebelum dan sesudah penyuluhan
2	Kurangnya pemahaman mencari akses permodalan serta belum melakukan pengelolaan permodalan dengan membuat pembukuan yang benar sesuai dengan kaidah akuntansi.	1. Pengusaha memiliki peningkatan kemampuan mendapatkan akses permodalan. 2. Pengusaha memiliki peningkatan kemampuan membuat pembukuan yang benar sesuai dengan kaidah akuntansi	Peningkatan skor pertanyaan sebelum dan sesudah penyuluhan dan pelatihan
3	Kurangnya pemahaman pemasaran hasil produk barang dan jasa	Pengusaha memiliki peningkatan kemampuan dalam melakukan strategi pemasaran hasil produk barang dan jasa	Peningkatan skor pertanyaan sebelum dan sesudah penyuluhan

Pemberdayaan Usaha Kecil Mikro (UKM) Menuju Kemandirian Melalui Pembinaan Kewirausahaan, Permodalan, dan Pemasaran di Kecamatan Tugu

Djoko Santoso, Indarto, dan Aprih Santoso

1. Luaran Kegiatan

- a. Meningkatnya pengetahuan dan pemahaman tentang kewirausahaan terutama berinovasi dengan produk kreatif dan berani mengambil resiko yang moderat.
- b. Meningkatnya Pengetahuan dan pemahaman tentang pemasaran kreatif.
- c. Meningkatnya Pengetahuan dan pemahaman tentang pembiayaan usaha.
- d. Dapat mengakses sumber permodalan dari luar serta pengelolaan permodalan dengan baik.
- e. Meningkatnya Pengetahuan dan pemahaman tentang strategi pemasaran kreatif.

2. Pelaksanaan

Tabel 2. Permasalahan dan Solusi

No	Permasalahan	Solusi
1	Kurangnya kemampuan pemahaman berwirausaha sehingga belum mampu melakukan inovasi dan deferensiasi produk akibatnya produk yang dipasarkan masih sama dengan keadaan awal saat berdiri	Penyuluhan dan pelatihan berkaitan pemahaman mengenai seluk beluk berwirausahaan serta pentingnya melakukan inovasi dan deferensiasi produk.
2	Kurangnya pemahaman mencari akses permodalan serta belum melakukan pengelolaan permodalan dengan membuat pembukuan yang benar sesuai dengan kaidah akuntansi.	Penyuluhan tentang akses permodalan dan pelatihan pengelolaan permodalan yang sederhana yang sesuai dengan kaidah akuntansi
3	Kurangnya pemahaman pemasaran hasil produk barang dan jasa	Penyuluhan berkaitan dengan pemahaman strategi pemasaran produk barang dan jasa

3. Metode Kegiatan

Metode kegiatan dalam pengabdian kepada masyarakat berupa penyuluhan dan pelatihan kepada kalayak sasaran yaitu kelompok usaha kecil mikro pengolahan pangan dan batik di Kecamatan Tugu mengenai kewirausahaan, permodalan dan pemasaran yang sangat diperlukan oleh

khalayak sasaran berupa upaya mengoptimalnya kemampuan kewirausahaan dengan meningkatkan kemampuan berinovasi, serta berani mengambil resiko dalam berusaha, mengembangkan pengetahuan strategi pengembangan usaha, meningkatkan pengetahuan tentang pembiayaan pemodalannya, meningkatkan

kemampuan kreatif dalam menentukan strategi pemasaran.

C. HASIL DAN PEMBAHASAN

Berdasarkan evaluasi hasil penyuluhan dan pelatihan diantaranya dengan cara memberikan pertanyaan sebelum dan sesudah pelaksanaan penyuluhan dan pelatihan kepada kelompok UKM pengolahan pangan dan Kelompok UKM Batik maka didapatkan hasil bahwa pemahaman peserta sesudah pelaksanaan penyuluhan dan pelatihan

ternyata sudah mengalami peningkatan meskipun secara prosentase belum menunjukkan sesuai yang diharapkan. Oleh karena itu banyak masukkan dari para peserta agar dapat memberikan waktu yang lebih lama dengan pola pendampingan secara terus menerus sehingga apa yang telah diberikan benar-benar dapat dilaksanakan dan dipraktekkan secara maksimum dan dapat diketahui perkembangan usaha bagi para mitra. Hasil evaluasi terdapat dalam Tabel 3.

Tabel 3. Evaluasi Hasil Penyuluhan dan Pelatihan

No	Permasalahan	Target Luaran	Skor Sebelum	Skor Sesudah
1	Kurangnya kemampuan pemahaman berwirausaha sehingga belum mampu melakukan inovasi dan deferensiasi produk akibatnya produk yang dipasarkan masih sama dengan keadaan awal saat berdiri	1. Pengusaha memiliki peningkatan inovasi dan kreativitas kewirausahaan . 2. Pengusaha memiliki peningkatan keberanian mengambil resiko yang moderat	65%	80%
2	Kurangnya pemahaman mencari akses permodalan serta belum melakukan pengelolaan permodalan dengan membuat pembukuan yang benar sesuai dengan kaidah akuntansi.	1. Pengusaha memiliki peningkatan kemampuan mendapatkan akses permodalan. 2. Pengusaha memiliki peningkatan kemampuan membuat pembukuan yang benar sesuai dengan kaidah akuntansi	50%	75%
3	Kurangnya pemahaman pemasaran hasil produk barang dan jasa	Pengusaha memiliki peningkatan kemampuan dalam melakukan strategi pemasaran hasil produk barang dan jasa	60%	80%

Pemberdayaan Usaha Kecil Mikro (UKM) Menuju Kemandirian Melalui Pembinaan Kewirausahaan, Permodalan, dan Pemasaran di Kecamatan Tugu

Djoko Santoso, Indarto, dan Aprih Santoso

D. PENUTUP

1. Simpulan

Hasil penyuluhan dan pelatihan kepada kelompok UKM pengolahan pangan dan Kelompok UKM Batik menunjukkan bahwa pemahaman peserta sesudah pelaksanaan penyuluhan dan pelatihan ternyata sudah mengalami peningkatan, sebagai berikut: (a) Pengusaha memiliki peningkatan inovasi dan kreativitas kewirausahaan, (b) Pengusaha memiliki peningkatan keberanian mengambil resiko yang moderat, (c) Pengusaha memiliki peningkatan kemampuan mendapatkan akses permodalan, (d) Pengusaha memiliki peningkatan kemampuan membuat pembukuan yang benar sesuai dengan kaidah akuntansi, dan (e) Pengusaha memiliki peningkatan kemampuan dalam melakukan strategi pemasaran hasil produk barang dan jasa.

2. Saran

Pembinaan kewirausahaan, akses permodalan dan strategi pemasaran yang telah diterima oleh kelompok UKM

pengolahan pangan dan Kelompok UKM Batik benar-benar dapat dilaksanakan dan dipraktekkan secara maksimum sehingga dapat diketahui perkembangan usahanya.

E. DAFTAR PUSTAKA

- Idrus, M. Syafii, 2003. *Pengembangan Kewirausahaan (Enterpreneurship) dan Peran Perguruan Tinggi Dalam rangka Membangun Keunggulan Bersaing Bangsa Indonesia*. Paper disampaikan pada Orasi Ilmiah Universitas Pendidikan Nasional pada 17 Februari 2003. Tidak dipublikasikan.
- Lambing, Peggy dan Charles R.Kuel , 2000. *Entrepreneurship. Second Edition*. Prentice Hall, Inc. New Jersey, USA
- Martisari, Putri. 2008. *Peran Ibu Rumah Tangga Dalam Usaha Industri Kecil*. Semarang: UNNES.
- Suharto, Edi. 2005. *Membangun Masyarakat Memberdayakan Rakyat*. Bandung: PT. Refika Aditama.