

Pelatihan Peningkatan Kinerja Umkm Melalui “Umkm Naik Kelas” di Kabupaten Bengkalis

Endang Sri Wahyuni¹, Fachroh Fiddin²

¹Akuntansi Keuangan Publik, Politeknik Negeri Bengkalis, endang.sri@polbeng.ac.id

²Teknik Informatika, Politeknik Negeri Bengkalis, irimawarni@polbeng.ac.id

Abstrak

Di Indonesia, UKM mempunyai peran yang strategis dan sangat besar kontribusinya terhadap perekonomian nasional dengan menyumbang 53,3% terhadap total PDB (Produk domestik bruto). Jumlah UKM di Indonesia mencapai sekitar 56,2 juta unit dan mampu menyerap 97,2% dari total tenaga kerja. Berdasarkan data Badan Pusat Statistik (BPS) tersebut pertumbuhan bisnis perdagangan berbasis online meningkat dalam 10 tahun terakhir, menjadi 26 juta atau naik 17% dan diikuti dengan jumlah UMKM yang mencapai lebih dari 55 juta unit, namun banyak tantangan yang harus dihadapi UMKM dalam menghadapi MEA. Bentuk pelatihan kegiatan pengabdian kepada masyarakat berjudul: Pelatihan Peningkatan Kinerja UMKM melalui “UMKM Naik Kelas” di Kabupaten Bengkalis. Faktor pendorong kegiatan ini adalah karena antusiasme atau motivasi yang tinggi dari para pelaku UMKM. Sedangkan kendalanya pelaksanaan program ini adalah kurangnya pelatihan, serta Sinegi frekuensi. Kesulitan lainnya adalah terbatasnya waktu pelaksanaan Pelaku UMKM, karena harus mengurus proses bisnis UMKM yang masih berjalan. Target Luaran lainnya yang akan dicapai adalah publikasi di jurnal ilmiah ber-ISSN, publikasi media cetak dan online, publikasi video youtube yang bisa diakses dan HKI.

Kata Kunci: Strategi Pemasaran, Pengelolaan Keuangan, Pajak, UMKM

Abstract

In Indonesia, Small and Medium Enterprises (UMKM) play a strategic role and make a significant contribution to the national economy, accounting for 53.3% of the total Gross Domestic Product (GDP). The number of SMEs in Indonesia reaches approximately 56.2 million units and is able to absorb 97.2% of the total workforce. According to data from the Central Statistics Agency (BPS), the growth of online trade businesses has increased by 17% over the past 10 years, reaching 26 million, and is accompanied by the number of MSMEs exceeding 55 million units. However, there are many challenges that MSMEs face in coping with the ASEAN Economic Community (AEC). The form of training for community service activities is titled: "Training for Enhancing UMKM Performance through 'UMKM Upgrading' in Bengkalis Regency." The driving factor for this activity is the high enthusiasm or motivation of UMKM actors. The challenges in implementing this program include a lack of training and frequency of synergy. Another difficulty is the limited time for UMKM actors to participate, as they still have to manage ongoing business processes. Other targeted outcomes include publications in ISSN-accredited scientific journals, print and online media publications, accessible YouTube videos, and intellectual property rights (IPR).

Keywords: Marketing Strategy, Financial Management, Taxation, MSMEs.

1. Pendahuluan

UMKM memiliki peran strategi dan kontribusi yang sangat besar bagi perekonomian Nasional dengan menyumbang 53,3% dari total PDB (Pendapatan Domestik Bruto). Jumlah UKM di Indonesia mencapai sekitar 56,2 Juta unit dan mampu menyerap 97,2% tenaga kerja dari total Angkatan tenaga kerja yang ada. Berdasarkan data Badan Pusat Statistik (BPS) pertumbuhan usaha perdagangan berbasis online ini meningkat dalam 10 tahun terakhir, menjadi 26 juta lebih atau naik 17% serta diikuti dengan jumlah pelaku UKM mencapai 55 juta unit lebih. Banyak tantangan yang

harus dihadapi oleh UKM dalam menghadapi MEA dan era digital antara lain yaitu: (1) Pola pikir masyarakat Indonesia masih lebih cenderung mengkonsumsi produk atau jasa luar negeri dibandingkan dari dalam negeri. (2). Masih lemahnya infrastruktur seperti akses transportasi yang menyebabkan biaya ekonomi menjadi lebih tinggi terutama juga bagi sektor produksi dan bagi pasar. (3) UKM menghadapi keterbatasan akses finansial karena masih adanya keraguan terhadap UKM dalam memberikan pinjaman. (4). Keterbatasan UKM dalam memanfaatkan teknologi karena kurangnya pengetahuan dan akses sehingga aktivitas promosi terbatas dan menjadi penghambat bagi UKM untuk memperluas target pasarnya dalam menghadapi MEA (Ragimun, Sudaryanto, & Wijayanti, 2015). (5). Investasi UKM pada pengembangan dan penelitian produk atau jasa masih sangat rendah, hal ini dikarenakan UKM lebih focus pada pemasaran dan kebutuhan operasionalnya. (6). Banyak UKM yang belum memiliki perencanaan Bisnis yang matang. Untuk menjawab beberapa permasalahan diatas diperlukan perencanaan yang baik dengan menggunakan jasa konsultasi dan informasi serta pelatihan oleh para pakar sesuai bidangnya masing-masing.

Adapun upaya pemerintah untuk membantu UMKM meningkatkan daya saing koperasi menurut Vikalania, dkk (2017) agar UKM bisa tumbuh dengan skala yang lebih besar dan berkelanjutan dalam rangka mendukung kemandirian perekonomian nasional antara lain melalui Program Kredit Usaha Rakyat (KUR), Program UMKM Go Online, Pemberian HAKI, dan promosi melalui Galeri Indonesia WOW. Untuk program lain yang belum menyentuh masyarakat secara luas diperlukan sosialisasi semua pihak untuk meningkatkan akses informasi tersebut kepada UMKM.

Berdasarkan fenomena diatas, maka diperlukan suatu kegiatan pengabdian masyarakat bagi Pelaku UMKM untuk dapat memperoleh pengetahuan keuangan, sehingga dapat mengakses penambahan modal usaha (Anggreani, dkk, 2018). Pengembangan usaha dimaksud adalah pengajuan Kredit Usaha Rakyat (KUR) dan pengelolaan keuangan dengan benar (Kurniawati, dkk. 2010). Pada kegiatan pengabdian ini difokuskan pada pengelolaan persediaan, marketing go online, dan penyusunan laporan keuangan sederhana serta sosialisasi pajak UMKM.

Tujuan dari kegiatan ini adalah untuk memberikan pelatihan kepada para pelaku UMKM yang nantinya akan membantu mitra menyelesaikan beberapa permasalahan di bidang pemasaran serta pengelolaan keuangan agar nantinya mitra bisa mandiri dan sejahtera, dengan target luaran akhir berupa pemberdayaan pengetahuan mitra UMKM dan peningkatan pendapatan mitra. Adapun solusi yang akan diberikan untuk menyelesaikan permasalahan mitra adalah berupa pelatihan dibidang pemasaran yang akan diterapkan adalah strategi pemasaran bisnis, serta diajarkan juga sistem pengelolaan keuangan sederhana. Target luaran yang ingin dicapai dalam kegiatan ini adalah peningkatan pengetahuan dan peningkatan pendapatan UMKM dari hasil ilmu pengetahuan yang diberikan. Luaran lainnya yang akan dicapai adalah publikasi di jurnal ilmiah ber ISSN, publikasi media cetak dan online, publikasi video youtube yang bisa diakses dan HKI.

Berdasarkan hasil analisa pada situasi yang ada, maka permasalahan yang ada yang dihadapi oleh pelaku UMKM di Kabupaten Bengkalis adalah sebagai berikut :

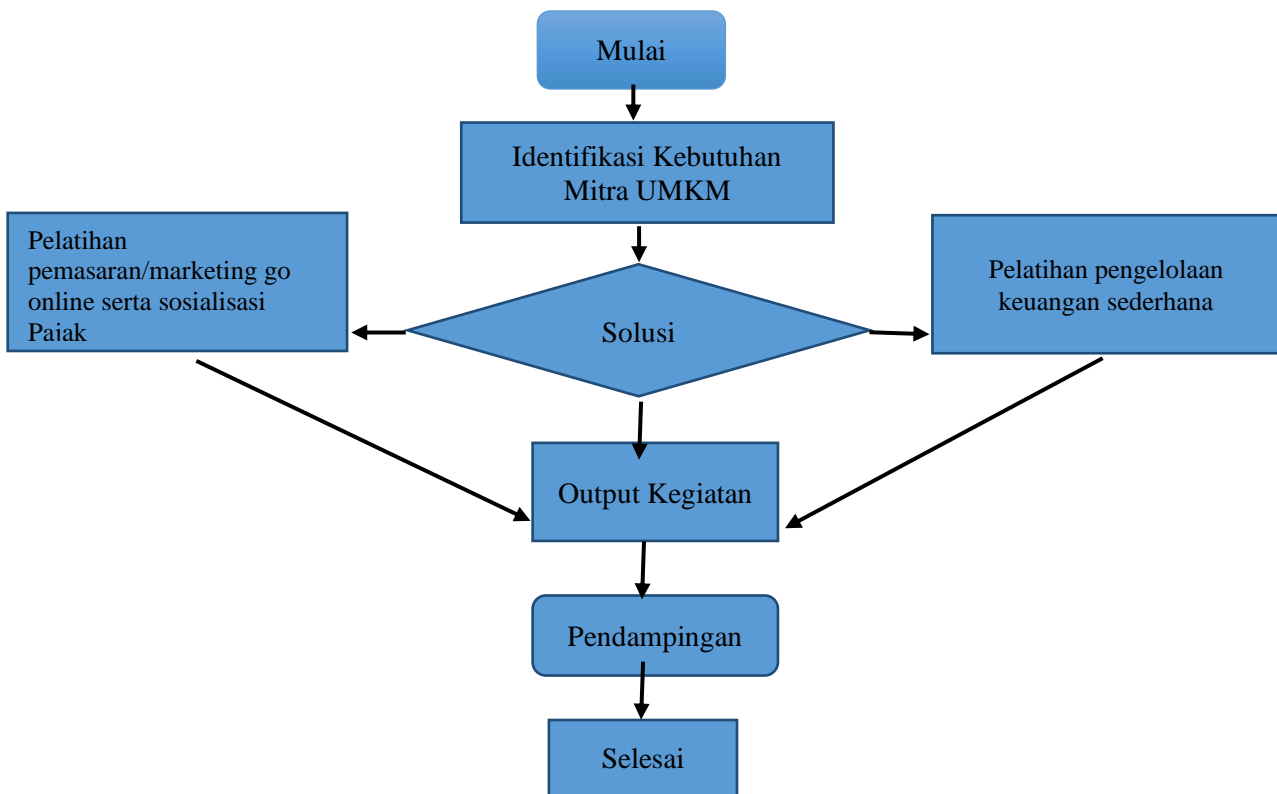
1. Kurang edukasi/pengetahuan mitra tentang strategi pemasaran sehingga masyarakat kurang mengenal produk yang ditawarkan.
2. Kurangnya pengetahuan tentang pengelolaan keuangan UMKM yang baik untuk mengembangkan usaha menjadi lebih besar.
3. Kurangnya edukasi/pengetahuan mitra tentang pentingnya pajak UMKM.

Sebagai upaya menjawab permasalahan yang dihadapi di atas maka perlu dilakukan langkah konkrit sebagai berikut:

1. Memberikan pelatihan tentang pengelolaan persediaan, pengelolaan melalui pentingnya penyusunan keuangan sederhana.
2. Memberikan Pelatihan tentang strategi pemasaran/marketing go Online.
3. Memberikan sosialisasi pajak kepada para pelaku UMKM.

2. Metode Pelaksanaan

Metode pelaksanaan dalam kegiatan pengabdian kepada masyarakat pada para pelaku UMKM di Kabupaten Bengkalis dibagi menjadi beberapa tahapan sebagaimana terlihat pada flowchart berikut:



Gambar 1. Diagram

Pelaksanaan pengabdian kepada masyarakat ini direncanakan dalam waktu 6 bulan. Secara singkat gambaran tahapan pelaksanaan kegiatan adalah :

- 1) Identifikasi Kebutuhan Mitra UMKM
 - a) Survei dan observasi kelapangan sebagai bahan analisis permasalahan dan solusi pemecahannya.



Gambar 2. Survey Lokasi dan Identifikasi Kebutuhan Mitra Sasaran

- b) Pengajuan proposal dan pembuatan program pengabdian kepada masyarakat.
- 2) Solusi
 - a. Pada tahap pelaksanaan, kegiatan yang dilakukan adalah melaksanakan kegiatan pelatihan strategi pemasaran dan pengelolaan keuangan kepada mitra UMKM. Adapun materi yang di sampaikan pada kegiatan ini adalah:
 - Pengetahuan tentang strategi peningkatan pemasaran produk melalui UMKM Naik Kelas.
 - Pemahaman tentang pengelolaan keuangan sederhana UMKM yang baik
 - Sosialisasi pentingnya pengetahuan pajak pada UMKM..
 - b. Melakukan sosialisasi dan memberikan solusi yang akan diberikan pada kelompok mitra sekaligus membuat kesepakatan bersama untuk merencanakan kegiatan.
- 3) Penyusunan dan Pelaporan

Tahapan ini merupakan tahapan akhir dari rangkaian tahapan kegiatan Program Penerapan Iptek Masyarakat (PIM) dari tim pengusul kepada kelompok Mitra yang didanai oleh PNBPN Politeknik Negeri Bengkalis tahun anggaran 2024. Pada tahapan ini pengusul melaporkan semua kegiatan mulai dari awal sampai akhir, juga dilampirkan foto-foto dokumentasi dan vidio kegiatan. Selain itu juga pada tahapan ini pengusul melaporkan RAB yang telah dilaksanakan beserta bukti-bukti tertulis baik dalam bentuk kwitansi maupun lainnya.

4) Evaluasi dan Pendampingan

Dalam hal ini tim pengusul melakukan evaluasi bersama para anggota tentang kegiatan yang telah dilaksanakan agar kedepan bisa lebih baik lagi. Selain itu juga setelah program ini selesai tim pengusul tetap memantau mitra dan melakukan kunjungan serta memberi penjelasan dan pendampingan sehingga mitra bisa mandiri. Kedepannya juga tetap aktif dilapangan melakukan observasi kebutuhan masyarakat untuk teknologi yang bermanfaat dan bisa menambah penghasilan serta meningkatkan kesejahteraan ekonomi masyarakat.

3. Hasil dan Pembahasan

Adapun hasil kegiatan Pelatihan Peningkatan Kinerja UMKM melalui “UMKM Naik Kelas” dapat dijelaskan sebagai berikut:

A. Tempat dan Peserta

Kegiatan pengabdian masyarakat dilaksanakan di Kampus GKT1 Lab. Perkantoran dan Akuntansi Jurusan Administrasi Niaga Politeknik Negeri Bengkalis di Jln. Bathin Alam Sei Alam Bengkalis. Pada Hari Sabtu, 21 September 2024 Pukul 08.30 s.d Selesai. Adapun peserta kegiatan berjumlah 20 orang yang terdiri dari para pelaku UMKM yang tersebar se-Kabupaten Bengkalis, Tim Pengabdian Politeknik Negeri Bengkalis, Narasumber berjumlah 2 orang serta 2 orang Mahasiswa Prodi Akuntansi Keuangan Publik.

B. Materi Pelatihan

Untuk mencapai tujuan kegiatan yang diinginkan maka materi yang disusun telah disesuaikan dengan kebutuhan yang diinginkan oleh mitra terkait tentang strategi pemasaran produk melalui media digitalisasi serta pengelolaan keuangan yang sederhana.

C. Pelaksanaan Kegiatan

Dalam proses pelaksanaan kegiatan pengabdian dibagi dalam beberapa tahap yang dijelaskan sebagai berikut:

a. Identifikasi Permasalahan Mitra

Pada tahap ini tim pengabdian bersama dengan salah satu kelompok UMKM melakukan diskusi untuk memetakan masalah yang dihadapi oleh pelaku UMKM terkait dengan kurangnya edukasi serta memotivasi para pelaku UMKM yang memang produknya sudah bagus dan bisa naik kelas. Sehingga diperlukan pelatihan untuk membangun semangat ibu/bapak pelaku UMKM baik perorangan maupun per kelompok.

b. Solusi

1. Tahap pelaksanaan

Tahap berikutnya adalah pelaksanaan kegiatan dimana tim pengabdian melaksanakan kegiatan pengabdian sesuai dengan jadwal yang sudah disepakati oleh kedua belah pihak, yakni Pada hari Sabtu, 21 Septmber 2024 di Kampus GKT1 Jurusan Administrasi Niaga Lab Perkantoran dan Akuntansi. Pelaksanaan kegiatan ini dilakukan dengan menggunakan

metode ceramah, tutorial, diskusi, pendampingan dan konsultasi. Adapun materi yang diberikan yaitu terkait dengan pengetahuan tentang pentingnya strategi mempertahankan produk agar bisa serta agar lebih ditingkatkan agar bisa memperoleh prediket UMKM naik kelas, serta pengelolaan keuangan sederhana.

Adapun sistematika pelaksanaan kegiatan pengabdian ini adalah sebagai berikut:

- Metode Ceramah

Pada kegiatan ini narasumber memberikan pemahaman terkait dengan strategi pemasaran produk, meningkatkan nilai produk, mempertahankan produk yang sudah ada serta membidik pasar dengan lebih baik. Terlihat antusias dari para ibu-ibu peserta pelaku UMKM dalam menyimak pemaparan dari narasumber.



Gambar 3. Kegiatan

- Diskusi dan tanya jawab

Narasumber berdiskusi dengan meminta pelaku UMKM untuk memperkenalkan produknya masing-masing sekaligus membidik pasar. Terdapat salah satu pelaku UMKM yaitu bu Rita dengan produk Minyak Herbal “Rosmini” yang sudah terjual dipasar nasional (Shopee, tiktok) dan Toko-toko serta permintaan pasar luar Negeri.



Gambar 4. Diskusi

D. Pertanggungjawaban

Adapun hasil dan luaran yang telah dicapai dalam kegiatan pengabdian kegiatan Pendampingan Penyusunan Bussines Plan pada UMKM Usaha Jamu Sehat Tradisional Tok Imah adalah sebagai berikut:

No.	Kegiatan	Hasil	Capaian
1.	Persiapan		
	a. Survei lokasi	Survei lokasi terlaksana	100%
	b. Identifikasi permasalahan mitra	Masalah teridentifikasi dan solusi permasalahan ditawarkan kepada mitra	100%
	c. Sosialisasi	Melakukan sosialisasi ke kelompok mitra tentang pelaksanaan kegiatan Pelatihan peningkatan kinerja UMKM melalui “UMKM Naik Kelas” di Kecamatan Bengkalis	100%
	b. Menghubungi media masa publikasi online	Media masa telah dihubungi	100%
2.	Pelaksanaan		
	a. Kegiatan Pelatihan	Telah dilaksanakan Pelatihan peningkatan kinerja UMKM melalui “UMKM Naik Kelas” di Kecamatan Bengkalis	100%
	b. Publikasi dimedia online	Publikasi dilakukan di media online diskominfo.bengkaliskab.go.id	100%
	c. Vidio Kegiatan	Vidio kegiatan sudah di Upload	100%
3.	Pelaporan		
	Penyusunan laporan kegiatan PNB	Laporan kegiatan PNB tersusun	100%

4. Kesimpulan

Program pengabdian kepada masyarakat yang dalam hal ini didanai oleh PNB Politeknik Negeri Bengkalis memberi dampak positif bagi masyarakat, menambah pengetahuan mereka dan bisa mendampingi pelaku UMKM Se-Kabupaten Bengkalis dalam membantu memberikan motivasi serta pengetahuan mitra tentang meningkatkan strategi pemasaran agar dapat menjadi nilai tambah bagi UMKM dalam rangka peningkatan kinerja ke level “UMKM Naik Kelas”.

Secara umum kegiatan Pelatihan peningkatan kinerja UMKM melalui “UMKM Naik Kelas” di Kecamatan Bengkalis dapat berjalan dengan lancar. Selain itu dengan adanya kegiatan ini dapat menjadi nilai tambah bagi UMKM untuk meningkatkan pengetahuan serta memperluas peluang pasar bagi UMKM agar lebih dikenal oleh masyarakat luas.

Ucapan Terima Kasih

Tim pengabdian mengucapkan terima kasih kepada Pusat Penelitian dan Pengabdian kepada Masyarakat (P3M) Politeknik Negeri Bengkalis yang telah mendanai kegiatan pengabdian ini sehingga terlaksana dengan baik, para pelaku UMKM se-Kabupaten Bengkalis serta mitra dan Narasumber yang telah memberikan ilmu pengetahuan dan bimbingan kepada seluruh peserta dan kepada semua pihak yang telah membantu terlaksananya kegiatan pengabdian ini.

Daftar Pustaka

Anggraeni, L., Puspitasari, H., El Ayyubi, S., & Wiliasih, R. (2018). Akses UMKM terhadap Pembiayaan Mikro Syariah dan Dampaknya terhadap Perkembangan Usaha: Kasus BMT Tadbiirul Ummah, Kabupaten Bogor.

- Kurniawati, E.P., Nugroho, P.I., & Arifin, C. (2010). Penerapan Akuntansi pada Usaha Mikro Kecil dan Menengah (UMKM). *Informatics and Business Institute Darmajaya*.
- Ragimun, Sudaryanto, & Wijayanti, R. R (2015). Strategi Pemberdayaan UMKM Menghadapi Pasar Bebas Asean. *Web Kementerian Keuangan*.
- Vikaliana, R., Harsanti, D., Sulandari, D.S., & Andayani, A. (2017). A Cluster Model for Increasing Performance of Small and Medium-Scale Enterprises (A Case Study in Bogor, Indonesia).