

Pendampingan Produksi UMKM Dalam Meningkatkan Usaha Sale Pisang Di Desa Padamulya

Assistance in Production of MSMEs in Increasing Banana Sale Business in Padamulya Village

Asri Seftianti¹, Imam Abdul Aziz²

¹Program Studi Ekonomi Syariah Fakultas Ekonomi Islam Universitas Djuanda Bogor, Jl Tol Ciawi No.1, Kotal Pos 35 Bogor 16720, e-mail: dina.rahmawati@unida.ac.id

² Program Studi Perbankan Syariah Fakultas Ekonomi Islam Universitas Djuanda Bogor, Jl Tol Ciawi No.1, Kotal Pos 35 Bogor 16720, e-mail: imam.abdul.aziz@unida.ac.id

(Diterima: 25-06-2020; Ditelaah: 25-09-2020; Disetujui: 10-02-2021)

Abstrak

Pendampingan Usaha Mikro Kecil Menengah mengulas tentang faktor-faktor yang mempengaruhi kinerja usaha mikro kecil dan menengah (UMKM) di Desa Padamulya. Adapun tujuan adalah untuk memberikan saran dalam pemasaran agar meningkat omset penjualan, menambah atau memberikan solusi untuk varian rasa dari produk, dan memberikan saran ketika pemilik usaha sedang membutuhkan dana atau modal. Sedangkan manfaat bagi pemilik usaha untuk jangka panjang adalah memberikan informasi tentang faktor-faktor yang mempengaruhi kinerja UMKM, sehingga mempermudah pemilik UMKM dalam mengambil keputusan untuk meningkatkan kinerja UMKM. Selain itu, lebih meningkatkan pembinaan dan pendampingan untuk meningkatkan kinerja UMKM.

Kata Kunci: *Ekonomi Syariah, Inovasi, Manajemen keuangan, Pendampingan*

Abstract

Accompaniment of micro, small and medium of the factors that influence the performance of micro, small and medium enterprises in Padamulya Village. The purpose of this to provide advice in marketing in order to increase sales turnover, add or provide solutions to the flavor variants of the product, and provide advice when business owners are in need of funds or capital. While the benefits for business owners for the long term are providing information about the factors that affect the performance micro, small and medium enterprises, making it easier for micro, small and medium enterprises owners to make decisions to improve micro, small and medium enterprises performance. In addition, further enhance coaching and assistance to improve the performance of micro, small and medium enterprises.

Keywords: *Sharia Economy, Assistance Innovation, Financial Management*

PENDAHULUAN

Belum kokohnya perekonomian Indonesia saat ini, mendorong pemerintah untuk terus memberdayakan Usaha Mikro Kecil dan Menengah (UMKM). Sektor ini mampu menyerap tenaga kerja cukup besar dan memberi peluang bagi UMKM untuk berkembang dan bersaing dengan perusahaan yang lebih cenderung menggunakan modal besar. Eksistensi UMKM memang tidak dapat diragukan lagi karena terbukti mampu bertahan dan menjadi roda penggerak ekonomi, terutama pasca krisis ekonomi. Disisi lain, UMKM juga menghadapi banyak sekali permasalahan, yaitu terbatasnya modal, dan minimnya penguasaan ilmu pengetahuan serta teknologi. Kendala lain yang dihadapi UMKM adalah keterkaitan dengan prospek usaha yang kurang jelas serta perencanaan, visi dan misi yang belum mantap. Hal ini terjadi karena umumnya UMKM bersifat *income gathering* yaitu

menaikkan pendapatan, dengan ciri-ciri sebagai berikut: merupakan usaha milik keluarga, menggunakan teknologi yang masih relatif sederhana, kurang memiliki akses permodalan dan tidak ada pemisahan modal usaha dengan kebutuhan pribadi.

Pemberdayaan UMKM di tengah arus globalisasi dan tingginya persaingan membuat UMKM harus mampu menghadapi tantangan global, seperti meningkatkan inovasi produk dan jasa, pengembangan sumber daya manusia dan teknologi, serta perluasan area pemasaran. Hal ini perlu dilakukan untuk menambah nilai jual UMKM itu sendiri, utamanya agar dapat bersaing dengan produk-produk asing yang kian membanjiri sentra industri dan manufaktur di Indonesia, mengingat UMKM adalah sektor ekonomi yang mampu menyerap tenaga kerja terbesar di Indonesia.

Dalam perekonomian Indonesia UMKM merupakan kelompok usaha yang memiliki jumlah paling besar dan terbukti tahan terhadap berbagai macam goncangan krisis ekonomi. Kriteria usaha yang termasuk dalam Usaha Mikro Kecil dan Menengah telah diatur dalam payung hukum. Berdasarkan Keputusan Menteri Keuangan Nomor 316/KMK.016/1994 tanggal 27 Juni 1994, usaha kecil didefinisikan sebagai perorangan. Penduduk Indonesia yang berjumlah lebih dari 240 juta orang (menurut sensus 2010), ternyata hanya 0,24 persen adalah para wirausaha (interpreneur), atau hanya sekitar 400.000 orang yang berkecimpung dalam dunia usaha atau UMKM. Padahal agar perekonomian Indonesia dapat berkembang lebih cepat diperlukan lebih dari 2 persen dari jumlah penduduk sebagai wirausaha atau berkecimpung dalam UMKM. Singapura, sebuah negara kecil namun mempunyai 7 persen dari jumlah penduduknya merupakan wirausaha dan mempunyai banyak UMKM. Peran Pemerintah melalui Beberapa Program Pemberdayaan UMKM perkembangan Usaha Mikro, Kecil, dan Menengah (UMKM) di Indonesia tidak terlepas dari dukungan perbankan dalam penyaluran kredit kepada UMKM.

Setiap tahun kredit kepada UMKM mengalami pertumbuhan dan secara umum pertumbuhannya lebih tinggi dibanding total kredit perbankan. Kredit UMKM adalah kredit kepada debitur usaha mikro, kecil dan menengah yang memenuhi definisi dan kriteria usaha mikro, kecil dan menengah sebagaimana diatur dalam UU No. 20 Tahun 2008 Tentang UMKM. Berdasarkan UU tersebut, UMKM adalah usaha produktif yang memenuhi kriteria usaha dengan batasan tertentu kekayaan bersih dan hasil penjualan tahunan. Keberhasilan Usaha Mikro, Kecil, dan Menengah (UMKM) di Indonesia juga tidak terlepas dari dukungan dan peran pemerintah dalam mendorong penyaluran kredit kepada UMKM.

METODE PELAKSANAAN

Penelitian ini menggunakan pendekatan eksploratif deskriptif dengan menganalisis pemberdayaan UMKM dan meningkatkan daya saing dalam menghadapi pasar Global. Pendekatan teori/konsep dilakukan dengan merujuk dari beberapa sumber, seperti buku, jurnal ilmiah, dan internet. Semua uraian gagasan yang ada digabungkan dalam satu susunan kerangka pemikiran.

HASIL & PEMBAHASAN

Adapun hasil Kegiatan Pendampingan UMKM ini diantaranya:

1. Pendampingan produksi dengan adanya kegiatan pendampingan UMKM ini, para pemilik usaha kecil yang dikenal dengan produksinya yang sederhana tanpa ada tanda pengenal apapun jadi lebih paham bahwa dalam sebuah usaha khususnya dalam produksi kemasan tanda pengenal atau logo dibutuhkan ketika akan bersaing dipasaran. Dibuatkanlah desain tanda pengenal seperti desain logo untuk usaha sale pisang dan menyarankan untuk membeli mesin pengering agar saat produksi sale pisang lebih cepat. Dalam proses pembuatan sale pisang pemilik usaha masih menggunakan cara yang tradisional yang pertama, pemotongan pisang menggunakan manual, pengeringan pisang juga masih ketergantungan dengan sinar matahari dan ini membutuhkan waktu 3 hari bahkan bisa lebih dan hanya produksi 1kg. Disisi itu memberikan solusi untuk lebih cepat dalam proses pembuatan sale pisang yaitu dengan membeli mesin potong dan mesin pengering, karena mesin pengering bisa lebih cepat dalam pengeringan, membutuhkan waktu satu hari untuk proses pengeringan pisang.
2. Inovasi rasa produk usaha sale pisang hanya mempunyai varian rasa original, ini mungkin sudah tertinggal dengan produk serupa yang memiliki varian rasa lainnya. Untuk dapat bersaing dipasaran, harus memperbanyak varian lainnya seperti usaha sale pisang dengan varian rasa coklat, dalam pembuatan sale pisang coklat ini terbilang mudah dan lebih hemat karna tidak melalui proses penggorengan, dalam pemberian rasa coklat sale pisang, pisang yang telah dipotong lalu proses pengeringan, proses perendaman menggunakan air biasa dan kembali dikeringakan setelah kering di celupkan kedalam coklat yang sudah dilelehkan.
3. Manajemen keuangan Para pemilik usaha menyadari bahwa tidak adanya pencatatan khusus tentang keuangan mereka, Dari hasil survey dan wawancara langsung ke pemillik usaha sale pisang, ditemukan adanya permasalahan manajemen keuangan yaitu pembukuan administrasi keuangan. Saat dilakukan wawancara pemilik mengaku tidak mengetahui secara detail bagaimana mengelola arus kas. Kebutuhan keuangan ternyata tidak dipisahkan kebutuhan keuangan pribadi. Sehingga, menurut pemilik usaha tidak dapat diperhitungkan secara pasti. Asal dapat membiayai produksi pesanan dan dapat memenuhi kebutuhan sehari-hari, berarti keuangan pemilik usaha masih sehat. Seharusnya, dilakukan pemisahan anatara perusahaan dan juga keuangan pribadi. Tapi setelah dipelajari tentang bagaimana pentingnya penyusunan keuangan pemilik usaha pun tertarik karena dari pencatatan keuangan antara modal dan keuntungan bisa diketahui dan bisa menjadi tabungan.

Pelaksanaan Kegiatan

Program Pendampingan UMKM ini dilaksanakan rutin setiap minggu di rumah Bapak Rahman di Dusun Lingsungsari. Kegiatan pendampingan UMKM ini pertama survey dan wawancara mengenai permasalahan pada tanggal 10 Agustus 2019, pendampingan produksi dan inovasi tanggal 13 Agustus 2019, dan pendampingan manajemen keuangan 30 Agustus 2019.

Survei

Survei lokasi dilakukan di Dusun Lingkungsari, pelaksanaan survei dilakukan dengan mewawancarai Tokoh Masyarakat Lingkungsari mengenai pemilik usaha yang ada disekitar Dusun Lingkungsari, selanjutnya, melakukan survei lokasi atau rumah pemilik usaha sale pisang. Hasil dari survei yang sudah dilakukan ialah, banyaknya kendala yang dirasakan oleh pemilik usaha, seperti kemasan produksi dan inovasi rasa yang dimiliki hanya 1 varian rasa saja. Kemudian pemilik usaha mengakui adanya kendala modal untuk mengembangkan usahanya dan kurangnya manajemen keuangan.

Wawancara

Wawancara dengan pemilik usaha bertujuan untuk mengetahui permasalahan-permasalahan yang dihadapi secara detail sekaligus memberikan rekomendasi untuk pengembangan bisnis ke depan.

Pendampingan Produksi dan Inovasi rasa

Memberikan ide tentang inovasi rasa selain rasa original yang bisa menarik minat konsumen yaitu rasa coklat, dalam prakteknya pembuatan sale pisang coklat ini terbilang mudah dan lebih hemat karna tidak melalui proses penggorengan, dalam pemberian rasa coklat sale pisang, pisang yang telah dipotong lalu proses pengeringan, proses perendaman menggunakan air biasa dan kembali dikeringakan setelah kering di celupkan kedalam coklat yang sudah dilelehkan.

Dibuatkanlah desain tanda pengenal seperti desain logo untuk usaha sale pisang dan menyarankan untuk membeli mesin pengering agar saat produksi sale pisang lebih cepat. Dalam proses pembuatan sale pisang pemilik usaha masih menggunakan cara yang tradisional yang pertama, pemotongan pisang menggunakan manual, pengeringan pisang juga masih ketergantungan dengan sinar matahari dan ini membutuhkan waktu 3 hari bahkan bisa lebih dan hanya produksi 1kg. Disisi itu memberikan solusi untuk lebih cepat dalam proses pembuatan sale pisang yaitu dengan membeli mesin potong dan mesin pengering, karena mesin pengering bisa lebih cepat dalam pengeringan, membutuhkan waktu satu hari untuk proses pengeringan pisang.

Pendampingan Manajemen Keuangan

Melakukan pendampingan pencatatan keuangan mulai dari administrasi, dan arus kas. Sehingga bisa terlihat modal dan keuntungan.

Membuat Desain Kemasan

Tahap selanjutnya yaitu membuat desain kemasan produk. Desain kemasan produk dirancang dengan sebaik dan sekreatif mungkin demi mengambil hati para konsumen yang melihatnya. Sehingga dapat menekan dan mendorong pengembangan inovasi produk tersebut.

KESIMPULAN

Strategi untuk mengembangkan Usaha Mikro, Kecil, dan Menengah (UMKM) di Indonesia tidak terlepas dari dukungan perbankan dalam penyaluran kredit, yang khusus diperuntukkan bagi UMKM dengan kategori usaha layak, tanpa agunan. Selain itu penguatan lembaga pendamping UMKM dapat dilakukan melalui kemudahan akses serta

peningkatan capacity building dalam bentuk pelatihan dan kegiatan penelitian yang menunjang pemberian kredit kepada UMKM.

Strategi untuk mengantisipasi mekanisme pasar yang makin terbuka dan kompetitif khususnya di kawasan Asean adalah penguasaan pasar, yang merupakan prasyarat untuk meningkatkan daya saing UMKM. Agar dapat menguasai pasar, maka UMKM perlu mendapatkan informasi dengan mudah dan cepat, baik informasi mengenai pasar produksi maupun pasar faktor produksi untuk memperluas jaringan pemasaran produk yang dihasilkan oleh UMKM. Aplikasi teknologi informasi pada usaha mikro, kecil dan menengah akan mempermudah UMKM dalam memperluas pasar baik di dalam negeri maupun pasar luar negeri dengan efisien.

Adapun hasil pengabdian di dusun Lingsungsari Desa Padamulya, memberikan implikasi antara lain: Perlunya dukungan dari setiap pihak seperti masyarakat sekitar serta perangkat Dusun Lingsungsari diharapkan bisa membantu perekonomian keluarga dengan melalui UMKM. Setelah melakukan pendampingan UMKM diharapkan pemilik usaha bisa lebih meningkatkan usahanya untuk bisa bersaing dipasaran dan bisa memproduksi lebih baik dari sebelumnya mulai dari kemasan, proses pembuatan, inovasi rasa dan manajemen keuangannya.

DAFTAR PUSTAKA

- Ameilia Limijaya, S. M. (2017). *Pendampingan Penyusunan Laporan Keuangan Umkm Dan Optimalisasi Potensi Desa Cibuluh*. Hibah Pengabdian Bagi Pembangunan Masyarakat, 12.
- Astutie, Y. P. (2016). *Analisis Faktor-Faktor Yang Mempengaruhi Kinerja Usaha Mikro Kecil Dan Menengah (Umkm) Kabupaten Brebes*. Prosiding Snapp2016 Sosial, Ekonomi, Dan Humaniora, 1-4.
- Baridwan, M. Z. (2019). *Peran Pendampingan Dalam Mendorong Perkembangan Usaha Anggota Bmt*. Universitas Islam Negeri Jakarta, 43.
- Kurniawan, I. (2017). *Manajemen Usaha Dan Produksi Pada Usaha Mikro, Kecil Dan Menengah (Umkm) Di Desa Carang Wulung Wonosalam*. *Journal Of Community Service*, 23-28.
- Sedyastuti, K. (Desember 2018). *Analisis Pemberdayaan Umkm Dan Peningkatan Daya Saing Dalam Kancah Pasar Global*. INOBIS: Jurnal Inovasi Bisnis Dan Manajemen Indonesia, 119.
- Setiawan, R. (2011). *Ibm Pendampingan Penyusunan Laporan Keuangan Pada Ukm Carang Mas Di Desa Kucur Malang*. *Peduli - Jurnal Ilmiah Pengabdian Pada Masyarakat*, 2(1), 17.
- Subiyantoro, H. (2016). *Pelatihan Dan Pendampingan Pembuatan Laporan Keuangan Kepada Pengusaha Umkm Di Kecamatan Karangrejo Kabupaten Tulungagung*. *J-ADIMAS (Jurnal Pengabdian Kepada Masyarakat)*, 31-41.
- Suprayitno, . B. (2007). *Kritik Terhadap Koperasi (Serta Solusinya) Sebagai Media Pendorong Pertumbuhan Usaha Mikro, Kecil, Dan Menengah (Umkm)*. *Jurnal Ekonomi & Pendidikan*, 20-21.

- Wijayanti, R. R. (2015). *Strategi Pemberdayaan Umkm Menghadapi Pasar Bebas Asean* .
Jurnal Ekonomi, 10.
- Yudhitiya Dyah Sukmadewi, S. (2017). *Sosialisasi Legalitas Dan Manajemen Usaha Bagi
Pelaku Usaha Umkm Di Kecamatan Pedurungan Kota Semarang*. UNIVERSITAS
SEMARANG, 32.