

PELATIHAN MANAJEMEN PENGELOLAAN USAHA BAGI UMKM DI KABUPATEN PEKALONGAN

Ali Imron

ITSNU Pekalongan Jl. Karangdowo No.9 kec. Kedungwuni Kab. Pekalongan
Email : imron.alialta@gmail.com,

ABSTRAK : Pentingnya pengetahuan dalam berwirausaha dan pengelolaan manajemen UMKM di Kabupaten Pekalongan agar bisa berkembang dan berinovasi produknya sehingga perlu dilaksanakannya Pelatihan Manajemen Pengelolaan Usaha Bagi UMKM. Peserta Pelatihan ini adalah pelaku UMKM . Pendekatan pelatihan ini adalah dengan memakai metode ceramah dan diskusi. Tujuan dilakukannya pelatihan dengan tema pelatihan manajemen pengelolaan usaha bagi UMKM adalah agar para pelaku UMKM dapat mengelola keuangan usaha dan perhitungan harga jual dan mengembangkan usaha yang dimiliki . Harapannya setelah ada pelatihan ini para pelaku UMKM dapat mengelola dan mengembangkan usaha yang dimiliki.

Kata Kunci :Kewirausahaan, Manajemen Usaha, UMKM

***ABSTRACT** : The importance of knowledge in entrepreneurship and managing MSME management in Pekalongan Regency so that it can develop and innovate its products so it is necessary to carry out Business Management Training for MSMEs. Participants in this training are SMEs. This training approach is to use the lecture and discussion method. The purpose of conducting training with the theme of business management training for MSMEs is so that MSME actors can manage business finances and calculate selling prices and develop their businesses. It is hoped that after this training, MSME actors can manage and develop their businesses.*

***Keywords:** Entrepreneurship, Business Management, MSMEs*

PENDAHULUAN

Pada Usaha mikro kecil menengah (UMKM) mempunyai peran penting dan strategis bagi pertumbuhan ekonomi negara, baik negara berkembang maupun negara maju. Pada saat krisis ekonomi berlangsung di Indonesia, kemampuan UMKM untuk tetap bertahan di masa krisis ekonomi adalah bukti bahwa sektor UMKM merupakan bagian dari sektor usaha yang cukup tangguh. Terdapat tiga alasan yang mendasari negara berkembang belakangan ini, memandang penting keberadaan usaha mikro dan kecil

(Berry, et al.,2001). Alasan pertama adalah karena kinerja usaha mikro dan kecil cenderung lebih baik dalam hal menghasilkan tenaga kerja yang produktif. Kedua, sebagai bagian dari dinamikanya, usaha mikro dan kecil sering mencapai peningkatan produktivitasnya melalui investasi dan perubahan teknologi. Ketiga adalah karena sering diyakini bahwa usaha mikro dan kecil memiliki

keunggulan dalam hal fleksibilitas ketimbang usaha besar. Sedangkan Sulistyastuti (2004) mengemukakan bahwa di negara-negara maju dan industri baru, UMKM memberikan kontribusi terhadap peningkatan ekspor dan sebagai subkontraktor yang menyediakan berbagai input bagi usaha yang berskala besar sekaligus sumber inovasi. Meningkatnya pertumbuhan UMKM di Indonesia ternyata cukup didominasi oleh industri makanan dan minuman.

Pengelolaan keuangan dan pengembangan usaha penting untuk diterapkan pemilik UMKM. Menurut Ediraras (2010) bisnis UMKM yang keuangannya dikelola dan diinformasikan secara transparan dan akurat akan memberikan dampak positif terhadap bisnis UMKM itu sendiri. Jika hal ini dapat dilakukan oleh setiap wirausaha, maka besarlah harapan untuk dapat menjadikan usaha yang semula kecil menjadi skala menengah bahkan menjadi sebuah usaha besar.

Peran pemilik UMKM sangatlah dominan dalam menjalankan usahanya. Pemilik UMKM mempunyai tanggung jawab penuh atas usaha yang dijalankannya. Keputusan-keputusan yang bersangkutan dengan UMKM sepenuhnya berada ditangan pemilik. Jadi, seorang pemilik harus mampu mengatasi dan menyelesaikan permasalahan yang timbul dalam UMKMinya dengan mengambil keputusan yang tepat. Pengetahuan tentang pengelolaan keuangan dan pengembangan usaha yang baik dapat membantu para pemilik usaha dalam mengambil keputusan-keputusan yang tepat dalam manajemen usahanya, sehingga menghasilkan perilaku manajemen keuangan dan pengembangan usaha yang baik.

Pengelolaan usaha adalah salah satu kegiatan untuk mengatur segala hal dalam menjalankan usaha sehingga tujuan-tujuan yang diharapkan dapat tercapai. Hal ini biasanya mencakup produksi bahan, mengelola keuangan, mengelola stok barang ataupun bahan baku, mengelola aset dan melibatkan strategi pemasaran.

Setiap produk yang dikeluarkan oleh perusahaan pasti memiliki siklus hidup. Siklus hidup dimulai dari produk tersebut diluncurkan hingga pada akhirnya mengalami fase penurunan. Ketika berada pada fase penurunan itulah, perusahaan harus mampu melakukan pengembangan produk. Bentuk pengembangan produk bermacam-macam, bisa dengan mengembangkan produk baru untuk menggantikan produk yang lama atau menyempurnakan produk yang lama.

Kegiatan pengabdian masyarakat ini bertujuan memberikan pelatihan dan pengelolaan usaha kepada Usaha mikro kecil menengah dalam mengelola usaha yang dimiliki. Selain itu tujuan dari kegiatan Pengabdian Kepada Masyarakat (PKM) ini adalah mawadahi dan membina para pelaku umkm yang ada di kabupaten pekalongan agar bisa menumbuhkan usaha yang dirintis serta bisa mengelola usaha tersebut dengan baik. Sasaran kegiatan ini meliputi kewirausahaan, Pengelolaan Keuangan dan perhitungan harga jual, Strategi pemasaran dan branding online, perijinan usaha rumah tangga, serta pengembangan produk. Sedangkan target kegiatan ini adalah Pelaku UMKM di kabupaten Pekalongan

METODE

Kegiatan Pengabdian Kepada Masyarakat (PKM) ini dilaksanakan pada tanggal 15-16 November 2022 di Kantor IPHI Kabupaten Pekalongan. Tahap pelaksanaan kegiatannya adalah sebagai berikut :

1. Tahap pertama yaitu tahap persiapan. Sebelum dilakukan workshop dilakukan survei terlebih dahulu mengenai kemungkinan permasalahan Pelaku UMKM. . Selanjutnya dilakukan identifikasi permasalahan yang ada, yaitu : a). Kurangnya ilmu pengetahuan yang dimiliki oleh pelaku UMKM mengenai pengelolaan keuangan dan penentuan harga jual b). Kurangnya ilmu pengetahuan tentang pengembangan produk. c). Tidak memiliki pengetahuan bagaimana strategi pemasaran online. Sehingga butuh solusi yang sebaiknya, antara lain dilakukannya pelatihan Manajemen pengelolaan usaha bagi UMKM. Persiapan yang dilakukan dalam Pelatihan ini diantaranya adalah pembentukan dan penunjukkan tim pelaksana, pembuatan materi ajar penyampaian materi dari narasumber mengenai laporan Kewirausahaan, pengelolaan keuangan perhitungan harga jual, strategi Pemasaran Branding online, perizinan usaha rumah tangga serta materi pengembangan produk. kemudian dilakukan evaluasi dari pelaksanaan pengabdian kepada masyarakat. Dalam pengabdian masyarakat yang dilakukan dalam bentuk Pelatihan Pelatihan Manajemen Pengelolaan Usaha Bagi UMKM. Setelah dilakukan evaluasi selanjutnya dibuat pelaporan hasil dari pengabdian kepada masyarakat.
2. Tahap kedua yaitu tahap pelaksanaan. Pada tahap pelaksanaan dimulai dengan

TABEL 1. *Rundown Workshop*

No	Waktu	Nama Kegiatan	Narasumber / pemateri
Hari Selasa tanggal 15 November 2022			
1	08.00-08.30	Kehadiran Peserta	Panitia
2	08.30-09.30	Pembukaan	Panitia
3	09.30-10.30	Kewirausahaan	Pemateri UMPP
4	10.30-12.00	Pengelolaan Keuangan dan Perhitungan harga Jual	Pemateri UMPP
5	12.00-12.30	Istirahat dan Ishoma	Panitia
6	12.30-14.00	Strategi Pemasaran dan Branding Online	Dinkop, UKM dan Naker
Rabu 16 November 2022			
1.	08.00-09.00	Kehadiran Peserta	Panitia
2.	09.00-10.15	Perijinan usaha Rumah tangga	Dinkop, UKM dan Naker
3.	10.15-11.30	Pengembangan Produk	H. Ali Imron, M.Si
4.	11.30-12.15	Istirahat dan Ishoma	Panitia

5.	12.15- selese	Penutupan	Panitia
----	------------------	-----------	---------

PEMBAHASAN

Pelatihan ini diselenggarakan secara tatap muka pada hari Selasa dan Rabu tanggal 15-16 November 2022. Berikut ini adalah penulis tampilkan *rundown workshop* di Tabel 1.

Pelatihan ini diselenggarakan oleh Badan Amil Zakat Nasional Kabupaten Pekalongan. Pesertanya adalah pelaku UMKM yang berjumlah 70 orang. Pelatihan dengan pembukaan oleh ketua Badan Amil Zakat Nasional Kabupaten Pekalongan yaitu bapak KH Muhatrom Pada pernyataannya beliau

memberikan apresiasi atas terlaksananya kegiatan pelatihan, harapannya setelah mengikuti kegiatan pelatihan manajemen pengelolaan usaha pengembangan produk para pelaku ukm di kabupaten pekalongan dapat mengimplementasikan ilmu yang didapat selama mengikuti kegiatan tersebut dan usaha yang dimiliki juga bisa berkembang sesuai dengan harapan.



Gambar 1. Paparan Materi Pengembangan Produk

Workshop ini berlangsung dalam 2 (dua) Hari. Hari pertama yaitu pemaparan materi kewirausahaan disampaikan pada sesi pertama yang oleh, dilanjutkan sesi kedua dengan materi Pengelolaan Keuangan dan perhitungan harga jual dan sesi terakhir di hari pertama diisi materi Strategi Pemasaran Branding Online. Hari Kedua Pada sesi pertama disampaikan materi Perizinan Usaha Rumah tangga dan materi terakhir yaitu Pengembangan Produk.

Pada Materi Pengembangan Produk disampaikan teori teori yang membahas

mengapa seorang pelaku usaha harus melakukan pengembangan produk, Metode Bagaimana pengembangan produk, manfaat desain sprint, tahapan proses pengembangan *product* serta *product life cycle*. Materi ini dipaparkan oleh Ali Imron, S.E., M.Si Harapannya semoga nanti setelah mengikuti Pelatihan ini, para pelaku UMKM dapat mengelola usaha dan mengembangkan usaha nya.



Gambar 2. Pemaparan Materi



Gambar 3. Tanya jawab dan diskusi

SIMPULAN

Kegiatan Pengabdian Kepada Masyarakat (PKM) dilaksanakan dalam bentuk pelatihan manajemen pengelolaan usaha pengembangan produk. Peserta dalam workshop ini adalah para pelaku UMKM di Kabupaten Pekalongan. Keseluruhan peserta pada workshop ini berjumlah 70 (Tujuh Puluh) orang. Berdasarkan pembahasan di atas dapat ditarik kesimpulan yaitu : a). Adanya Pelatihan tentang pelatihan manajemen pengelolaan usaha pengembangan produk memperoleh pemahaman dalam mengelola

usaha yang dimiliki, menentukan harga jual dan membuat laporan keuangan sederhana serta bisa mengembangkan produk.

UCAPAN TERIMA KASIH

Puji syukur penulis panjatkan atas kehadiran Allah SWT, yang telah memberikan berkah dan rahmat-Nya kegiatan Pengabdian Kepada Masyarakat (PKM) yang berjudul “Pelatihan Manajemen Pengelolaan Usaha bagi UMKM”

tanpa halangan suatu apapun. Terselenggaranya workshop ini tidak terlepas dari peran serta dan dukungan berbagai pihak. Oleh sebab itu, tim pengabdian kepada masyarakat mengucapkan terima kasih kepada pihak-pihak yang telah berkontribusi dalam Pelatihan ini, terutama kepada: 1). Ketua Baznas Kabupaten Pekalongan. 2). Rektor ITSNU Pekalongan, dan seluruh pimpinan terkait. 3). Peserta Pelatihan 4). Tim pelaksana dan semua pihak yang telah membantu kelancaran kegiatan ini.

REFERENSI

- Amanah, Ersha. (2016) berjudul "Pengaruh Financial Knowledge, Financial Attitude dan External Locus of Control terhadap Personal Financial Management Behavior pada Mahasiswa S1 Universitas Telkom". Skripsi. Universitas Telkom.
- Assauri, S. 2008. Manajemen Produksi dan Operasi. Edisi revisi : Fakultas Ekonomi Universitas Indonesia.
- David, F.R. 2009. Manajemen Strategis. Jakarta: Salemba Empat .
- David, F. R. (2009). Manajemen strategi. Edisi Kesepuluh. Jilid 1. Jakarta: Salemba Empat.
- Ediraras, Dharma. 2010. Akuntansi dan Kinerja UMKM. Jurnal Ekonomi Bisnis Nomor 2, Volume 15.
- Hartati, Sri. 2013. Manajemen Keuangan Untuk Usaha Mikro, Kecil dan Menengah. www.api-pwu.com/wp-content/uploads/2013/01/Artikel-SriHartati.pdf.
- Hunger, D, J dan T. L. Wheelen. 2001. Manajemen Strategis. ANDI : Yogyakarta.
- Hubeis. Musa. 2009. Prospek Usaha Kecil dalam wadah Inkubator Bisnis, Ghalia Indonesia, Jakarta.
- Ida, & Dwinta, C. Y. (2010). Pengaruh Locus of Control, Financial Knowledge, Income Terhadap Financial Management Behavior . Jurnal Bisnis dan Akuntansi , 131- 144.
- Kasmir. (2011). Kewirausahaan. Jakarta: PT Raja Grafindo.