



Meningkatkan Gerakan UKM Naik Kelas dengan *Go Digital* bagi Pelaku Usaha Kecil dan Menengah

Cahyadi Husadha¹, M Fadhli Nursal², Novita Wahyu Setyawati³

Jurusan Manajemen, Fakultas Ekonomi dan Bisnis, Universitas Bhayangkara Jakarta Raya Bekasi,
Indonesia^{1,2,3}

E-mail : cahyadi.husadha@dsn.ubharajaya.ac.id¹ Fadhli.nursal@dsn.ubharajaya.ac.id²
Novita.wahyu@dsn.ubharajaya.ac.id³

Abstrak

Kegiatan pengabdian kepada masyarakat yang akan dilaksanakan berupa pendampingan peningkatan gerakan UKM naik kelas dengan *go digital* dengan memberdayakan pelaku usaha yang sudah ada. Metode yang digunakan yaitu ceramah dan berbagi pengalaman dengan melakukan diskusi dan sesi tanya jawab. Faktor-faktor pendorong kegiatan UKM Naik Kelas adalah antusias atau motivasi yang tinggi dari para pelaku UKM. Sedangkan penghambat pelaksanaan program ini adalah kurang lamanya durasi waktu pelatihan, dalam hal frekwensi serta kondisi pandemi. Berdasarkan hasil dan luaran yang dicapai pada pengabdian masyarakat ini, direncanakan untuk mengadakan pendampingan proses bisnis UKM, supaya UKM tersebut benar-benar naik kelas. Naik kelas yang dimaksud adalah terdapat kemajuan dalam pengelolaan, sehingga berimplikasi pada peningkatan pendapatan UKM. Untuk mempermudah pendampingan pengembangan usaha UMKM, akan dilakukan pemetaan atau klasterisasi UKM di lokasi kegiatan.

Kata kunci: UKM, *go digital*, pengabdian masyarakat

Abstract

Community service activities that will be carried out are in the form of assistance to increase the SME movement up class by going digital by empowering existing business actors. The method used firstly, lectures and share experiences by conducting discussions and question and answer sessions. The driving factors for the SME Upgrading activities are the enthusiasm or high motivation of SME players. Meanwhile, the obstacle to the implementation of this program is the lack of length of training time, in terms of frequency and pandemic conditions. Based on the results and outcomes achieved in this community service, it is planned to provide assistance for SME business processes, so that these SMEs really move up in class. graduating in question is that there is progress in management, so that it has implications for increasing the income of SMEs. To facilitate assistance for MSME business development, a mapping or clustering of SMEs will be carried out at the location of activities

Keywords: SME, *go digital*, community development

Copyright (c) 2020 Cahyadi Husadha, M. Fadhli Nursal, Novita Wahyu Setyawati

✉ Corresponding author

Address : Universitas Bhayangkara Jakarta Raya Bekasi

Email : Novita.wahyu@dsn.ubharajaya.ac.id

Phone : -

DOI : <https://doi.org/10.31004/abdidas.v1i6.151>

ISSN 2721- 9224 (Media Cetak)

ISSN 2721- 9216 (Media Online)

PENDAHULUAN

Saat ini kondisi UMKM sudah mulai diakui secara global, dimana UMKM memiliki perabab begitu penting dalam pembangunan dan pertumbuhan ekonomi bahkan sebagai penopang perekonomian. Di Indonesia, para pelaku UMKM masih eksis dan bertahan walaupun dilanda krisis ekonomi dan krisis moneter (Wijayanti 2015).

Keberadaan UMKM begitu diakui dan menggembirakan karena memiliki pengaruh bagi perekonomian di Indonesia. Adanya pengakuan itu tidak terlepas dari banyaknya permasalahan yang dihadapi oleh penggerak UMKM yang membutuhkan penanganan yang cepat dan tepat. Permasalahan tersebut yaitu permodalan, yang mana mereka butuh akses untuk peminjaman modal yang mudah dan cepat tanpa atau dengan jaminan atau aset yang bersertifikat. Berikutnya adalah permasalahan pemasaran, dimana diperlukan akses pasar yang luas dan posisi tawar menawar yang baik, serta permasalahan dalam bidang produksi dimana sangat terbatasnya izin usaha, produk masih ada yang memiliki kualitas yang rendah dan dalam memproduksi suatu produk tidak *continue* dan permasalahan berikutnya adalah masalah sumber daya manusia, dimana sangat sulit menemukan SDM yang memiliki kualitas yang lumayan baik. Hal ini dikarenakan karena pendidikannya masih rendah (L Aggraeni 2018).

Dalam mengatasi permasalahan itu semua maka saat ini munculah gerakan UKM naik kelas. Gerakan naik kelas ini diharapkan dapat merangkul semua pelaku UKM dengan pendekatan integratif, partisipatif dan akseleratif. Diharapkan dengan adanya upaya ini dapat memberikan solusi

akan permasalahan yang ada dan dapat memberikan kesejahteraan kepada pelaku UKM (L Aggraeni 2018).

UKM naik kelas merupakan usaha yang baik dalam memberikan perkembangan pada dunia usaha dimana disertai dengan produktivitas yang meningkat. Tidak hanya itu saja, para pelaku harus memiliki daya saing yang terus menerus meningkat akan produknya. Untuk terwujudkan gerakan ini maka para pelaku usaha harus antusias dan diperlukan beberapa indikator yang akan menjadi parameter dari kegiatan tersebut. Adapun indikator dari gerakan naik kelas, adalah (Wijayanti 2015) :

1. Meningkatnya penjualan dan aset yang dimiliki.
2. Legalitas usaha.
3. Meningkatnya jumlah karyawan.
4. Meningkatnya jumlah pelanggan yang dilayani.
5. Meningkatnya pajak pembayaran.
6. Bertambahnya kualitas sumber daya manusia.
7. Meningkatnya tingkat produksi.
8. Meningkatnya administrasi dan keuangan.
9. Meningkatnya dana diperbankan.

Untuk bisa mencapai menjadi besar dalam program ini tentu saja ada syarat yang harus dipenuhi. Berikut syarat yang menjadi parameter agar dapat naik kelas, yaitu (Wijayanti 2015) :

1. Harus berbasis teknologi dimana dibutuhkan suatu proses produksi dengan memanfaatkan teknologi yang sesuai dengan kebutuhan usaha yang dimilikinya.
2. Menggunakan sistem *marketing* berbasis IT seperti memanfaatkan internet dalam

melakukan pemasaran dan mampu melayani penjualan melalui internet.

3. Sumber daya manusia yang dimiliki harus mempunyai keterampilan dan pengetahuan.
4. Mampu fokus terhadap pelayanan konsumen serta mampu menghasilkan produk sesuai kebutuhan maupun keinginan para konsumen.
5. Pelaku usahanya haruslah sudah bersikap adaptif.

Lokasi kegiatan pengabdian kepada masyarakat dilaksanakan di Kel. Marga Mulya, Kec. Bekasi Utara Kota Bekasi. Dimana pada kelurahan ini, ada beberapa warganya yang memiliki usaha yang cukup berjalan dan maju, akan tetapi untuk mencapai usaha yang mengarah pada konsep naik kelas diperlukan adanya penyuluhan dan pendampingan agar dapat tercapai. Berdasarkan pemaparan diatas maka, kami tertarik untuk melakukan peningkatan Gerakan UKM naik kelas dengan *go digital* bagi pelaku usaha kecil dan menengah di Kel. Kel. Marga Mulya, Kec. Bekasi Utara Kota Bekasi.

Tujuan kegiatan:

- a. Memberikan edukasi mengenai konsep UKM naik kelas.
- b. Memberikan edukasi mengenai konsep UKM naik kelas dengan *go digital*.
- c. Memberikan edukasi mengenai bagaimana memberdayakan masyarakat sekitar.

METODE

Untuk menunjang kegiatan pengabdian masyarakat ini maka digunakan metode yang mendukung pelaksanaan kegiatan tersebut. Berikut

ini adalah rincian metode pelaksanaan yang akan dilakukan yaitu:

1. Metode pengumpulan data

Digunakan mengumpulkan data-data pendukung terbentuknya perpustakaan dan kegiatan yang dilakukan pada masyarakatnya untuk diselenggarakannya pengabdian masyarakat.

2. Menentukan tema pengabdian yang akan diberikan

Berdasarkan atas apa yang telah dilakukan dalam survei yang diuraikan secara rinci pada latar belakang sehingga tema pengabdian dapat segera ditentukan yaitu meningkatkan gerakan UKM naik kelas dengan *go digital* bagi pelaku usaha kecil dan menengah di Kel. Marga Mulya, Kec. Bekasi Utara Kota Bekasi yang bertujuan memberikan edukasi mengenai mendorong UKM yang sudah ada untuk naik kelas dengan melihat berbagai strategi yang ada berbasis *go digital*.

3. Mencari studi pustaka

Studi pustaka adalah teknik pengumpulan data referensi dari berbagai jenis sumber keilmuan yang menunjang permasalahan yang sedang dicarikan solusinya. Dalam kegiatan pengabdian masyarakat ini, berbagai teori dan implementasi dieksplorasi untuk dapat memberikan pemahaman yang signifikan.

4. Membuat materi penyuluhan dan pelatihan

Berdasarkan studi pustaka yang telah dilakukan maka dibuatlah materi penyuluhan dan pelatihan yang dibuatkan kedalam modul penyuluhan dan disertakan pelatihan.

5. Menyajikan penyuluhan dan pelatihan

Penyuluhan diberikan dengan metode ceramah oleh narasumber dan sesi tanya jawab untuk memperdalam materi, kemudian diakhiri dengan adanya pelatihan.

HASIL DAN PEMBAHASAN

Susunan tim pelaksana kegiatan pengabdian masyarakat ini merupakan kegiatan program studi/prodi. Kegiatan ini bekerja sama dengan Universitas Bhayangkara Jakarta Raya, Bekasi dengan masyarakat Kel. Marga Mulya, Kec. Bekasi Utara Kota Bekasi. Bentuk kegiatan pengabdian kepada masyarakat ini berjudul: Meningkatkan Gerakan UKM Naik Kelas dengan *Go Digital* bagi Pelaku Usaha Kecil Dan Menengah Di Kel Marga Mulya, Kec Bekasi Utara Kota Bekasi, yang pelaksanaannya pada tanggal 10-11 September 2020. Dengan sub judul penyuluhan pengelolaan produk dan pelatihan *marketing* dengan menggunakan *go digital*.

Materi yang diberikan pada kegiatan ini adalah berupa penyuluhan mengenai produk UKM yang sudah ada dengan memperhatikan 4P (*Produk, Price, Place, Promotion*) serta praktek untuk salah satu produk UKM yang ada dengan mendiversifikasi produknya sehingga ada produk baru yang bernilai.

Pada pelaksanaan kegiatan ini, masyarakatnya sangat antusias walau yang hadir tidak terlalu banyak dikarenakan situasi pandemi. Hal ini terlihat dari semangat ingin tahu (banyak pertanyaan) tentang materi sosialisasi dan keseriusan mengikuti penyuluhan dan pelatihan yang diberikan. Para pelaku UKM tersebut

meminta keberlanjutan dari pelatihan ini, berupa pendampingan atau konsultasi pengembangan UKM-nya. Faktor-faktor pendorong kegiatan UKM Naik Kelas adalah antusias atau motivasi yang tinggi dari para pelaku UKM. Sedangkan penghambat pelaksanaan program ini adalah kurang lamanya durasi waktu pelatihan, dalam hal frekwensi serta kondisi pandemi.

Berdasarkan hasil dan luaran yang dicapai pada pengabdian masyarakat ini, direncanakan untuk mengadakan pendampingan proses bisnis UKM, supaya UKM tersebut benar-benar naik kelas. naik kelas yang dimaksud adalah terdapat kemajuan dalam pengelolaan, sehingga berimplikasi pada peningkatan pendapatan UKM. Untuk mempermudah pendampingan pengembangan usaha UMKM, akan dilakukan pemetaan atau klusterisasi UKM di lokasi kegiatan.



Gambar 1. Kegiatan Diversifikasi Produk

SIMPULAN

Kegiatan pengabdian kepada masyarakat ini tercapai sesuai harapan dari pelaksana penyuluhan

pengelolaan produk dan pelatihan *marketing* dengan menggunakan *go digital*. Hal ini terlihat dari masyarakatnya sangat antusias untuk mengikuti kegiatan, semangat ingin tahu (banyak pertanyaan) tentang materi sosialisasi dan keseriusan mengikuti penyuluhan dan pelatihan yang diberikan serta para Pelaku UKM tersebut meminta keberlanjutan dari pelatihan ini, berupa pendampingan atau konsultasi pengembangan UKM-nya.

Berdasarkan hasil dan luaran yang dicapai pada pengabdian masyarakat ini, direncanakan untuk mengadakan pendampingan proses bisnis UKM, supaya UKM tersebut benar-benar naik kelas. naik kelas yang dimaksud adalah terdapat kemajuan dalam pengelolaan, sehingga berimplikasi pada peningkatan pendapatan UKM. Untuk mempermudah pendampingan pengembangan usaha UMKM, akan dilakukan pemetaan atau klusterisasi UKM di lokasi kegiatan.

DAFTAR PUSTAKA

- L Aggraeni, H Puspitasari, S El Ayyubi & R Wiliasih. 2018. *Akses UMKM terhadap Pembiayaan Mikro Syariah dan Dampaknya terhadap Perkembangan Usaha Kasus BMT Tadbiirul Ummah, Kabupaten Bogor*. Al-Muzara-ah.
- Wijayanti, Sudaryanto Ragimun & RR. 2015. *Strategi Pemberdayaan UMKM Menghadapi Pasar Bebas Asean*. Web Kementerian Keuangan.