

# PENINGKATAN KUALITAS PELAKU UMKM DENGAN MATERI PEMASARAN EFEKTIF DAN PEMBUKUAN SEDERHANA

Muslim Al Kautsar<sup>1</sup>., Nurhanif Pitritaeni<sup>2</sup>, Paisal Abdal Latip<sup>3</sup>, Vanessa Sucia Ramadhany<sup>4</sup>,

<sup>1,2,3,4</sup>Fakultas Ekonomi Universitas Garut

E-mail: [24022117036@fekon.uniga.ac.id](mailto:24022117036@fekon.uniga.ac.id)<sup>1</sup>

---

## Abstrak

Usaha mikro adalah usaha yang dijalankan oleh rakyat yang dikategorikan miskin atau mendekati miskin. Usaha yang dimiliki keluarga, menggunakan sumber daya lokal dan teknologi sederhana. Usaha mikro termasuk kelompok unbanked people, kelompok yang sulit mendapat akses perbankan padahal kelompok ini potensial dalam mengembangkan usaha. Tujuan kegiatan ini adalah memberikan pembekalan dan pemahaman cara strategi pemasaran yang efektif dan pembukuan yang sederhana, dengan harapan dapat meningkatkan kualitas dari pelaku UMKM ini. Sasaran dari kegiatan ini adalah para pelaku UMKM dan calon pelaku UMKM di Kelurahan Ciwalen Kecamatan Garut Kota Kabupaten Garut.

**Kata kunci:** *Usaha Mikro, Pemasaran, Pembukuan Sederhana.*

## Abstract

Microbusiness are businesses run by people who are categorized as poor or near poor. Family owned business, using local resources and simple technology. Microbusiness are included in the unbanked people group, groups that find it difficult to access banking, even though this group has the potential to develop a business. The purpose of this activity is to provide knowledge and understanding of effective marketing strategies and simple bookkeeping, with the hope of improving the quality of these UMKM players. The targets of this activity are UMKM actors and prospective UMKM players in Ciwalen Village, Garut District, Garut Regency City.

**Kata kunci:** *Microbusiness, Marketing, Simple Bookkeeping.*

---

## 1. PENDAHULUAN

Usaha Mikro (UMi) menurut Undang-Undang Nomor 20 Tahun 2008 Pasal 6 adalah usaha produktif milik orang perorangan dan atau badan usaha perorangan yang memiliki kriteria (i) Memiliki kekayaan bersih paling banyak Rp 50 juta tidak termasuk tanah dan bangunan tempat usaha; atau (ii) Memiliki hasil penjualan tahunan paling banyak Rp 300 juta. Menurut Departemen Tenaga Kerja (Depnaker) usaha mikro adalah usaha yang memiliki kurang dari 5 orang tenaga kerja. Sedangkan, menurut SK. Direktur BI No.31/24//Kep/DER tanggal 5 Mei 1998), usaha mikro (UMi) adalah usaha yang dijalankan oleh rakyat miskin atau mendekati miskin. Dimiliki oleh keluarga, menggunakan sumber daya lokal dan teknologi sederhana. Lapangan usaha, mudah untuk exit dan entry. Perkembangan usaha mikro, mempunyai peran yang cukup tinggi bagi perekonomian Indonesia. Perbedaan tingkat ekonomi yang ada mengakibatkan kebutuhan setiap golongan menjadi berbeda satu sama lainnya (Masnita et al., 2019; Bongomin et al., 2016). Untuk golongan ekonomi tinggi, akan memenuhi kebutuhan hidup dengan dana tinggi dan sebaliknya untuk golongan menengah kebawah akan memenuhi kebutuhan hidup sesuai budget yang dimiliki (Bongomin et al., 2018; Masnita et al.,

2019). Karena itu kehadiran usaha mikro UMi, turut membantu kebutuhan berbagai golongan penghasilan tersebut (Martinus et al., 2020).

Dari segi karakteristiknya, usaha mikro termasuk usaha yang dilakukan oleh masyarakat kalangan bawah, yang memulai usahanya dengan modal yang kecil, biasanya tidak lebih dari 10 juta rupiah. Modal yang digunakan adalah modal sendiri atau modal keluarga. Modal yang kecil ini, memotivasi banyak usaha mikro baru masuk pasar, untuk memulai bisnisnya. Fenomena yang terjadi dewasa ini, usaha mikro terus meningkatkan inovasi-inovasi baru lainnya, seperti berbagai jenis makanan/minuman baru, sehingga kehadiran outlet-outlet banyak ditemui.

Sampai saat ini terdapat 2 (dua) masalah utama dihadapi oleh UMi, yaitu (i) masalah permodalan, dan (ii) Masalah pemahaman konsep wirausaha. Permasalahan modal tersebut timbul karena UMi masih belum menjalankan bisnisnya dengan prinsip-prinsip manajemen modern, tidak/belum memiliki badan usaha resmi, ijin usaha, serta keterbatasan asset. Berdasarkan fakta ini, maka dalam rangka mengembangkan usahanya, UMi memerlukan tambahan modal, yang bisa diperoleh melalui lembaga formal Bank atau Non Bank, atau melalui penyedia dana informal seperti rentenir.

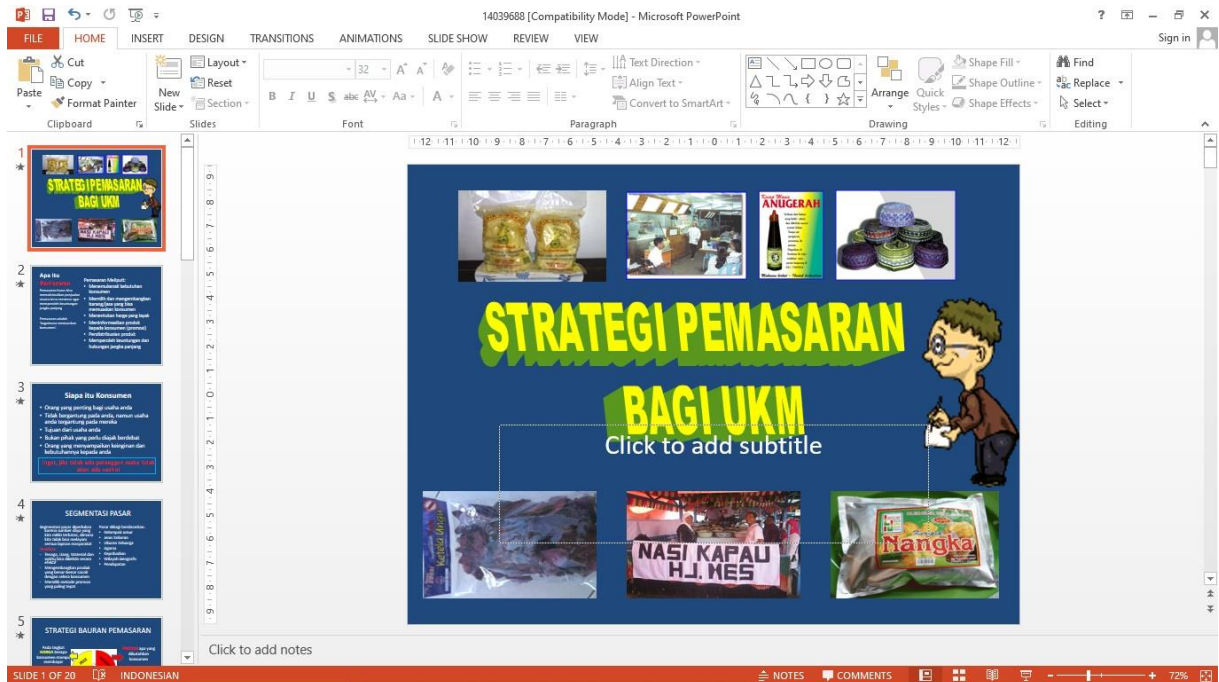
Disisi lain, faktanya sebagian besar UMi adalah merupakan unbanked people, yaitu kelompok masyarakat yang tidak bisa memperoleh pinjaman dari lembaga jasa keuangan formal (Masnita et al., 2019), seperti Bank, karena tidak bisa memenuhi persyaratan yang ditentukan. Menurut World Bank, 2008, baru 52% penduduk Indonesia menggunakan jasa keuangan formal dan 79% penduduk miskin belum memiliki akses ke layanan keuangan formal, karena ketidak mampuan membuat dan menyediakan persyaratan pengajuan pembiayaan modal (ijin usaha, agunan/jaminan, laporan keuangan).

## **2. METODE**

Sasaran dari kegiatan ini adalah para pelaku UMKM dan calon peminat UMKM di Kelurahan Ciwalen Kecamatan Garut Kota Kabupaten Garut yang tidak atau kurang memahami tentang strategi pemasaran yang efektif yang hanya melakukan pemasaran produknya secara tradisional dan monoton tanpa adanya inovasi dan menyesuaikan dengan perkembangan zaman. Selain itu pemberian wawasan tentang cara pembukuan sederhana untuk usaha kecil dengan harapan bisa diterapkan di dalam usaha mereka.

Caranya dengan survey ke beberapa pelaku UMKM sebagai sampel untuk diwawancarai kondisi usaha mereka, baik kondisi sebelum pandemi Covid-19 atau pada saat pandemi, apakah ada pengaruh yang signifikan atau tidak sama sekali. Selain itu, untuk mengetahui cara memasarkan produk usaha mereka dan apakah sudah menerapkan pembukuan yang sederhana atau belum, dan rata-rata masih memasarkan secara tradisional atau umum dilakukan dan pembukuan pun hanya dalam catatan biasa tanpa ada sistematis yang lebih baik.

Setelah diwawancarai kemudian di tawari apakah tertarik untuk ikut dalam pelatihan serta pemberian materi tentang strategi pemasaran dan pembukuan sederhana, jika tertarik kemudian dimasukkan ke dalam grup Whatsapp. Karena sesuai dengan arahan dan untuk mengurangi kerumunan selama pandemi Covid-19 ini, jadi pemberian materi dan tanya jawab seputar pelatihan ini semuanya dilakukan dengan media Whatsapp.



Gambar 1. Pembuatan Salah Satu Materi yang Akan Dibagikan Dalam Bentuk Power Point

### 3. HASIL DAN CAPAIAN

Kegiatan pelatihan untuk meningkatkan kualitas UMKM ini adalah dengan cara memberikan materi tentang pemasaran yang efektif dan pembukuan sederhana untuk usaha kecil, selain itu dibuka juga diskusi apabila ada yang kurang dipahami tentang materi yang diberikan. Materi disampaikan dengan menggunakan media Whatsapp. Metode pendekatannya adalah dengan survey langsung dan mewawancarai beberapa pelaku UMKM sebagai sampel tentang kondisi usaha mereka, dan di akhir ditawarkan untuk mengikuti pelatihan dan pemberian materi apabila tertarik.

Kegiatan ini hanya dilakukan sekali, tidak ada evaluasi ataupun pengecekan perkembangan dari usaha mereka, diterapkan atau tidaknya tergantung kemampuan dan kemauan dari para pelaku UMKM ini. Tetapi tidak menutup kemungkinan kedepannya apabila ada hal yang perlu ditanyakan atau di diskusikan tentu akan diterima dan di jawab.

#### 3.1 Subyek / Sasaran Kegiatan

Subyek atau sasaran dari kegiatan pelatihan dan pemberian materi tentang pemasaran efektif serta pembukuan sederhana ini adalah para pelaku UMKM dan calon peminat UMKM di Kelurahan Ciwalen Kecamatan Garut Kota Kabupaten Garut. Untuk sampel yaitu dari pelaku UMKM penjual kue di sekitaran area Pasar Baru. Memang dari dominan mata pencaharian di Kelurahan Ciwalen ini adalah para pelaku usaha, baik usaha berjualan keliling di kampung, berjualan di pasar, sampai mempunyai ruko sendiri.

Untuk sasaran pemberian materi tentang pemasaran efektif dan pembukuan sederhana lebih ditekankan pada pelaku usaha kecil, yang biasanya memproduksi barang sendiri seperti, kue, dan sejenisnya yang memang proses pemasarannya fleksibel. Sedangkan untuk para pelaku usaha yang tidak memproduksi barang sendiri atau ruang pemasarannya tetap hanya lebih diarahkan ke pembukuan sederhana, karena proses pemasarannya memang begitu-begitu saja.

Memang sangat disayangkan tidak adanya koperasi dan sejenisnya yang tentu bisa memberikan pengarahan lebih yang dapat meningkatkan kualitas UMKM mereka. Sedangkan hampir semua pelaku UMKM di Kelurahan Ciwalen menerapkan cara produksi dan penjualan secara tradisional seperti kebanyakan pelaku usaha lain melakukannya, tanpa melakukan

inovasi lebih untuk lebih meningkatkan kualitas usaha mereka dibanding pelaku usaha yang lainnya.



Gambar 2. Mewawancarai Salah Satu Pelaku UMKM Di Kelurahan Ciwalen

### 3.2 Faktor Pendukung dan Penghambat

Kegiatan ini adalah merupakan salah satu kegiatan yang memang sangat pas untuk dilaksanakan, karena kondisi mata pencaharian kebanyakan masyarakat di Kelurahan Ciwalen Kecamatan Garut Kota ini memang para pelaku usaha. Selain itu, letak Kelurahan Ciwalen yang dekat dengan pusat kota Garut ini, memang seharusnya para pelaku keluar dari zona nyaman mereka, dan harus lebih kreatif, maju, dan inovatif untuk meningkatkan usaha mereka dikarenakan keadaan masyarakat sekitar yang memang sudah lebih memperhatikan hal-hal yang lebih beda dan menarik salah satunya di bidang perdagangan, sehingga dapat lebih bersaing dengan para pelaku usaha yang lain.

Pada saat pandemi Covid-19 ini yang menjadi salah satu faktor pendukung untuk dilaksanakannya kegiatan pemberian materi tentang pemasaran efektif dan pembukuan sederhana, karena dampak dari pandemi Covid-19 ini yang memang sangat berpengaruh dalam proses pemasaran para pelaku UMKM. Dimulai dari pada saat adanya kebijakan PSBB yang membuat kegiatan berjualan tidak seeluasa sebelum pandemi, yang membuat penurunan pemasukan tiap harinya yang jauh dengan sebelum pandemi Covid-19 ini.

Sehingga kegiatan ini diharapkan akan membuat sedikit adanya variasi dari para pelaku UMKM khususnya dari segi pemasaran, walaupun adanya pandemi, namun kegiatan berusaha masih bisa berjalan seperti biasa dengan strategi baru yang bisa menyesuaikan dengan kondisi saat ini.

Hambatan dari kegiatan ini tentu terletak dari para pelaku UMKM nya sendiri. Awalnya kegiatan ini akan dijalankan melalui media Zoom agar lebih efektif secara penyampaian dan diskusinya sekalipun, namun karena keterbatasan penentuan waktu kosong dari pelaku UMKM nya itu, fasilitas alat penyampaiannya seperti Handphone yang juga tidak semuanya memadai dan sinyal koneksi baik berupa *Wi-Fi* ataupun kuota yang kurang cukup, membuat kegiatan ini hanya dilaksanakan dengan media Grup Whatsapp, itupun mencari orang yang berminat untuk berpartisipasi sangat tidak mudah.

Walaupun dengan anggota yang tidak terlalu banyak, kegiatan dapat berjalan lancar. Dengan harapan materi yang diberikan dan disampaikan dapat bermanfaat serta diterapkan untuk para pelaku UMKM dan calon peminat UMKM di Kelurahan Ciwalen Kecamatan Garut Kota dimasa yang akan datang.

Anda tuliskan temuan-temuan atau kesimpulan, keterbatasan dan saran Anda di sini. Jika Anda merasa kesimpulan tersebut perlu diberi nomor, silahkan menggunakan dengan cara biasa.

#### **4. KESIMPULAN DAN REKOMENDASI**

Melalui kegiatan pemberian materi tentang pemasaran dan pembukuan sederhana ini diharapkan dapat memberikan manfaat baik jangka pendek maupun jangka panjang untuk para pelaku UMKM dan calon peminat UMKM di Kelurahan Ciwalen Kecamatan Garut Kota Kabupaten Garut. Kegiatan program pemberian materi tentang pemasaran dan pembukuan sederhana ini dirasa sangat bermanfaat bagi masyarakat Kelurahan Ciwalen khususnya yang kebanyakan masyarakatnya adalah bermata pencaharian menjadi pelaku usaha baik UMKM atau usaha besar. Selain itu, diharapkan juga dapat meningkatkan kualitas dari pelaku UMKM itu sendiri, walaupun ditengah keadaan pandemi Covid-19 seperti ini.

Selanjutnya, dengan pelaksanaan kegiatan dengan menggunakan media Whatsapp ini juga, merupakan salah satu arahan dari panitia pelaksanaan New KKN Universitas Garut, dimana tetap menerapkan protokol kesehatan selama pandemi, tidak banyak melakukan kegiatan diluar dan berkerumunan, guna untuk mencegah penyebaran Covid-19 di Kabupaten Garut ini. Inti dari kegiatan ini adalah tetap produktif tanpa menyalahi aturan dan protokol kesehatan selama pandemi Covid-19 yang sudah diatur oleh Pemerintah dan pihak kampus sendiri.

Disisi lain, pemahaman materi saja tidak cukup. Tentu disini balik lagi kepada para pelaku UMKM untuk mengaplikasikan materi-materi yang disampaikan di dalam usahanya, yang memang sangat bermanfaat untuk perkembangan usaha mereka, sehingga harapan untuk meningkatkan kualitas dari pelaku UMKM khususnya di Kelurahan Ciwalen Kecamatan Garut Kota Kabupaten Garut dapat tercapai.

#### **DAFTAR PUSTAKA**

Masnita, Y., Khomsiyah, & Triyowati, H. (2020). Peningkatan Daya Saing Usaha Mikro (UMi) Melalui Keuangan Inklusi. *Jurnal Pengabdian Kepada Masyarakat*, 255-262.