

USAHA ULTRA MIKRO DAN MOTIVASI UMKM NAIK KELAS MELALUI PENDAMPING UMKM

Nisfatul Izzah

e-mail: Nisfatulizzah@gmail.com

Rosita Munawaroh

e-mail: Rositamunawaroh4@gmail.com

Program Studi Akuntansi Fakultas Ekonomi Universitas Widya Mataram

Abstract

This community service is motivated by the phenomenon of the rise of Ultra Micro Businesses and Micro, Small and Medium Enterprises (MSMEs) in the Paciran Lamongan sub-district, East Java, which want to advance to class. Ultra micro businesses and MSMEs do not know the current sales strategy, licensing and seeking venture capital. This phenomenon encourages service lecturers as BNSP certified National MSME assistants to provide assistance to these businesses to advance to class. The MSME mentoring method is a solution that can be given. While the service method is carried out in several stages, namely the stage of socializing on social media about the existence of MSME assistants, then sorting and determining several businesses that have contacted to be accompanied by their business, while the last stage is assisting according to the applicant's business needs by exploring the problems of each business, provide examples and direct guidance on their products. The result of this community service is the existence of assistance for Ultra Micro and MSMEs on a regular basis for three months. The mentoring result shows some progress in the business, such as packaging, marketing strategies, and information on licensing, as well as the preparation of financial reports.

Keywords: MSMEs are promoted, Ultra Micro Businesses are promoted, MSME facilitators.

Abstrak

Pengabdian masyarakat ini berlatar belakang adanya fenomena maraknya Usaha Ultra Mikro (UMi) dan Usaha Mikro Kecil dan Menengah (UMKM) di kecamatan Paciran Lamongan Jawa Timur yang ingin naik kelas. Usaha ultra mikro dan UMKM belum mengetahui strategi penjualan masa kini, perijinan dan mencari modal usaha. Fenomena ini mendorong dosen pengabdian selaku pendamping UMKM Nasional bersertifikat BNSP untuk melakukan pendampingan terhadap usaha tersebut untuk naik kelas. Metode pendampingan UMKM menjadi pemecahan solusi yang dapat diberikan. Sedangkan metode pengabdian dilakukan dengan beberapa tahap, yaitu tahap sosialisasi di sosial media tentang adanya pendamping UMKM, kemudian memilah dan menentukan beberapa usaha yang telah menghubungi untuk didampingi usahanya, adapun tahap terakhir yaitu mendampingi sesuai dengan kebutuhan usaha pemohon dengan cara menggali persoalan masing-masing usaha, memberikan contoh dan pengarahan langsung sesuai produk mereka. Hasil dari pengabdian masyarakat ini adalah adanya pendampingan usaha ultra mikro dan UMKM secara rutin selama tiga bulan. Pendampingan menghasilkan beberapa kemajuan dalam usaha, seperti packaging, strategi pemasaran, dan informasi tentang perijinan, serta pembuatan laporan keuangan.

Kata Kunci:UMKM Naik kelas, Usaha Ultra Mikro Naik Kelas, Pendamping UMKM

1. PENDAHULUAN

Banyaknya usaha di pedesaan yang hanya bisa dijangkau oleh masyarakat di desanya saja membuat usaha tidak dapat dinikmati oleh konsumen lain di luar desa tempat usaha tersebut di kembangkan.

Desa Paciran Lamongan Jawa Timur merupakan sebuah desa pesisir

utara Kabupaten Lamongan yang masyarakatnya banyak bermata pencaharian nelayan dan petani. Desa ini memiliki banyak makanan khas desa yang tidak dimiliki oleh desa lain bahkan oleh kabupaten atau kota lain se Jawa Timur.

Selain makanan yang sumber bahan utamanya hanya bisa diperoleh di desa

Paciran Lamongan juga terkadang makanan tersebut tidak tahan lama, sehingga hanya bisa dipasarkan di desa tersebut saja. Namun karena keunikan makanan tersebut dan tidak semua bahan bisa diperoleh di desa lain di luar desa Paciran biasanya masyarakat luar yang sudah pernah singgah di Paciran atau pernah mendapatkan oleh-oleh makanan khas Paciran dari sanak saudara atau handai taulan kebanyakan menginginkan makanan tersebut bisa dijual sampai ke luar desa.

Banyak konsumen yang terus-menerus menginginkan makanan dan camilan yang hanya ada di Paciran, seperti makanan khas olahan yang terbuat dari bahan alam hasil pertanian; Jumbrek, Gula merah siwalan, dan Manisan kulit jeruk yang direbus dengan sirup alam hasil nirah pohon siwalan, dan lain sebagainya. Selain hasil pertanian dan turunan olahannya, beberapa hasil laut juga menjadi khas produk-produk desa Paciran baik itu produk bahan olahan dasar makanan, seperti petis sari ikan laut, terasi udang, maupun olahan pangan kombinasi dengan bahan lainnya, seperti sambal petis dan sambal terasi yang ada campuran aneka ikan laut.

Sayangnya pelaku usaha makanan khas di Paciran banyak yang belum dapat mempromosikan atau menjual produknya lebih luas ke luar desanya. Kendala seperti *packaging* dan strategi pemasaran menjadi kendala bagi Usaha Ultra Mikro (UMi), yaitu usaha mikro yang dimiliki oleh orang perorangan yang berada di lapisan terbawah, sedangkan perijinan dan permodalan menjadi kendala bagi UMKM yang akan berbenah namun belum mengetahui caranya.

Melihat hal tersebut tim pengabdian sebagai pendamping UMKM Nasional yang juga merupakan putra asli Paciran Lamongan bermaksud membantu para pelaku usaha untuk mengembangkan usahanya, melalui pendampingan UMKM.

Namun karena kendala jarak yang jauh antara tempat tinggal tim pengabdian yang ada di Yogyakarta dengan daerah sasaran di Lamongan Jawa Timur, serta masa pandemi COVID-19, maka dosen pengabdian melakukan pendampingan secara virtual. Meskipun secara virtual pendampingan UMKM dapat dirasakan hasil yang nyata.

Pendampingan tidak hanya seputar pembuatan laporan keuangan saja, namun juga dapat memberikan berbagai macam jenis pendampingan UMKM selama masih berada dalam koridor umum yang tidak wajib menyertakan syarat keprofesionalan khusus semisal, tentang menentukan keamanan bahan kimia dan bahan biologis pangan, maka pendamping akan berkolaborasi dengan pihak terkait (Perka_BPOM, 2016).

Begitu pula dengan penyampaian yang terkait isu-isu terkini tentang perkembangan dan anjuran-anjuran pemerintah tim pengabdian juga menyampaikan berdasarkan informasi terbaru, misal apa yang disampaikan Kementerian Koperasi dan UKM (KemenKopUKM) terkait peluncuran program New PLUT (Pusat Layanan Usaha Terpadu). Program tersebut merupakan salah satu upaya Pemerintah dalam mengembangkan koperasi dan UMKM, serta menciptakan entrepreneur produktif. Redesain PLUT menjadi New PLUT merupakan implementasi dari PP 7 Tahun 2021 tentang Kemudahan, Pelindungan, dan Pemberdayaan Koperasi dan UMKM terkait upaya meningkatkan jumlah *entrepreneur* dan mendorong UMKM naik kelas (KemenKopUMKM, 2022)

Seruan pemerintah untuk pelaku UMKM supaya naik kelas disambut oleh para pelaku usaha dan para pendamping UMKM untuk membantu UMKM naik kelas.

Upaya meningkatkan UMKM naik kelas semakin banyak dilakukan diseluruh Indonesia. Berikut ini adalah beberapa penelitian lain yang terkait

UMKM naik kelas yang pernah dilakukan sebelumnya.

Penelitian yang dilakukan untuk UMKM di kota Bekasi dengan upaya membuka wawasan para pelaku UMKM melalui webinar dengan tema merubah tantangan sebagai peluang di masa pandemi bagi komunitas UMKM naik kelas kota Bekasi. supaya pelaku UMKM terus berkreasi dan berinovasi atas usahanya menyesuaikan keadaan pandemi ini, agar kegiatan perekonomian masyarakat tetap berkesinambungan (Nurhidayati et.al, 2021).

Penelitian selanjutnya adalah analisis determinan faktor penyebab UMKM naik kelas di daerah pandemi COVID-19. Dengan kelincahannya UMKM menyesuaikan diri dengan tuntutan perubahan kebutuhan perilaku konsumen pada satu sisi dan pada sisi lainnya selalu melakukan inovasi produk, inovasi pelayanan sesuai persepsi konsumen seperti dengan memperbaiki kemasan, menerapkan protocol covid dalam produksi, pelayanan antara jemput, berpromosi secara *online* serta bersedia melakukan pembayaran di tempat atau OCD (Hamonangan & Sitanggang, 2020).

Penelitian serupa juga dilakukan di 10 UMKM Kuliner Binaan di sekitar kampus, Cempaka Putih Jakarta yang memberikan Pelatihan Pengelolaan Persediaan, *Marketing Go Online*, dan Penyusunan Laporan Keuangan Sederhana serta Sosialisasi Pajak UMKM supaya UMKM dapat naik kelas (Sutandi et al., 2020).

Penelitian Anggraini dkk (2022) menunjukkan bahwa penguasaan digital marketing mampu mendorong UMKM menambah jaringan usaha, mengubah pola pikir perilakunya dalam pemasaran dengan memperluas jaringan usaha dengan bauran pemasaran *online* dan tradisional. Sementara itu

pendampingan UMKM supaya naik kelas di Sleman Yogyakarta dilakukan Suryanto (2022) pada sektor-sektor usaha UMKM yang dominan, contohnya sektor usaha kuliner di Pemerintah Kabupaten Sleman yang selama ini mengalami tiga fase yaitu rintisan, tumbuh, dan maju. Untuk UMKM naik kelas diperlukan strategi yang berfokus pada peningkatan omzet perusahaan.

Sejalan dengan peraturan pemerintah terkini 2022 dan hasil penelitian-penelitian tersebut di atas Undang-Undang Republik Indonesia Nomor 20 Tahun, (2008) tentang Pemberdayaan UMKM menyatakan bahwa pemberdayaan UMKM perlu diselenggarakan secara menyeluruh, optimal, dan berkesinambungan melalui pengembangan iklim yang kondusif, pemberian kesempatan berusaha, dukungan, perlindungan, dan pengembangan usaha seluas-luasnya, sehingga mampu meningkatkan kedudukan, peran, dan potensi UMKM dalam mewujudkan pertumbuhan ekonomi, pemerataan dan peningkatan pendapatan rakyat, penciptaan lapangan kerja, dan pengentasan kemiskinan.

Pengabdian masyarakat dalam pendampingan UMKM ini bertujuan untuk;

- 1) Memberikan arahan pentingnya menaikkan kelas UMKM,
- 2) Memberikan arahan untuk membuat *packaging* yang aman dan dapat dikenali dengan mudah oleh konsumen,
- 3) Memberikan masukan label produk.
- 4) Pangsa Pasar dan Strategi Pemasaran, serta pentingnya laporan keuangan bagi UMKM.

2. METODE PENGABDIAN

Masalah yang dihadapi mitra sasaran pengabdian antara lain masalah *packaging* dan pelabelan, pangsa pasar, serta strategi pemasaran. Rata-rata,

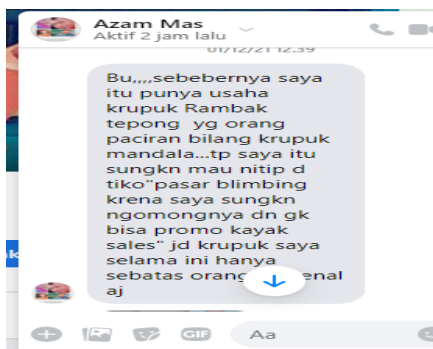
pengusaha UMKM belum mengetahui syarat dan ketentuan perijinan yang harus dilakukan dan belum mengerti pembuatan teknis laporan keuangan.

Realisasi pemecahan masalah yang dilakukan adalah:

- a) Memberikan arahan *packaging* sederhana dan kisi-kisi syarat label produk makanan sesuai dengan pedoman BPOM 2020 dan alternatifnya jika belum dapat diadopsi secara keseluruhan.
- b) Memberikan cara strategi pemasaran di era digitalisasi.

Adapun metode yang digunakan dalam penyelesaian masalah dalam pengabdian ini dilakukan dengan beberapa tahap, yaitu:

- a) Tahap pertama sosialisasi keberadaan pendamping UMKM yang siap mendampingi usaha mulai dari usaha yang masih ultra mikro hingga UMKM yang sudah mapan untuk naik kelas melalui sosial media.
- b) Tahap ke dua menjangkau dan memilih beberapa usaha ultra mikro dan UMKM yang menghubungi melalui media untuk didampingi usahanya.
- c) Tahap terakhir yaitu mendampingi sesuai dengan kebutuhan usaha pemohon untuk naik kelas baik dengan cara menggali persoalan masing-masing usaha, memberikan contoh dan pengarahan langsung atau praktik.



Gambar 2.2. Proses Permohonan Pendampingan UMKM pada usaha Kerupuk Putra Jaya Lamongan.

Tahapan-tahapan kegiatan pengabdian masyarakat:

- a. sosialisasi Jasa Pendamping UMKM gratis dilakukan sejak bulan November 2021 baik melalui media sosial maupun melalui sosialisasi langsung kepada lembaga-lembaga yang memiliki UMKM binaan, seperti kepada Pimpinan Ranting Nasyi'atul 'Aisyiyah Paciran Lamongan.
- b. Pendampingan Usaha Ultra Mikro dan UMKM secara rutin selama tiga bulan pada 2 Januari 2022 sampai Februari 2022.
- c. Tahap evaluasi dan satu bulan rutin teknis pendampingan 25 Februari 2022 sampai dengan 31 Maret 2022.



Gambar 3.1. Sosialisasi Penawaran Pendamping UMKM Nasional secara Gratis di Sosmed.

Pendampingan mitra menghasilkan beberapa kemajuan dalam usaha, seperti pada Usaha Ultra Mikro Manisan Kulit Jeruk atau biasa oleh masyarakat Desa Paciran disebut dengan Kolek Jeruk, yaitu berupa *packaging* dan pelabelan dan strategi pemasaran. Sebelumnya usaha ini hanya menjual produk di pasar tradisional. Setelah ada pendampingan usaha, pemasaran mitra berlangsung di pasar dan secara online dengan memanfaatkan sosial media (sosmed) face book.

3. HASIL DAN PEMBAHASAN

Adapun hasil dari perkembangan tersebut penjualan dapat berjalan dengan baik dan mengalami peningkatan. Jika produk sebelumnya hanya dibeli oleh masyarakat sekitar dan hanya satu desa saja, setelah melalui penjualan *online* masyarakat luar desa juga mulai melakukan order. Hal ini karena bungkus dan label produk mulai bisa dikenali, sehingga memudahkan untuk menyebut nama produk dan sosialisasi ke sesama *customer* lainnya.

Packaging dan pelabelan yang jelas, serta kemampuan strategi memasarkan produk yang layak di jual di sosmed (penjualan *online*), baik secara langsung antara *customer* dengan penjual maupun melalui sistem *reseller*. Hasil lapangan menunjukkan sebagian *customer* juga membeli untuk dijadikan buah tangan ke luar kota, bahkan mancanegara seperti ke Malaysia dan Timur Tengah.

Gambar 3. 2 tentang penampilan UMKM Kolek Jeruk Paciran sebelum dilakukan pendampingan. Produk hanya dibungkus dengan plastik biasa dan di jual hanya di pasar tradisional.



Gambar 3.2. Manisan Kulit Jeruk Gula Siwalan atau Kolek Jeruk sebelum diberi label hanya dengan plastik biasa.

Meskipun pelabelan yang sesuai dengan (BPOM, 2020) belum dapat dipraktikkan secara penuh, setidaknya bagi sebuah Usaha Ultra Mikro bantuan desain dan arahan pelabelan sederhana ini cukup membantu dalam

meningkatkan strategi pemasaran dengan penciri produk tersendiri dibandingkan dengan produk serupa di desanya yang tidak dikemas dengan baik dan tidak diberikan pelabelan.



Gambar. 3.3. Proses Penjualan Online lewat Face Book oleh UMKM ibu Nainik Pemilik Usaha Manisan Kulit Jeruk Bali (Kolek Jeruk Gula Siwalan Paciran) dengan pelabelan “Jajanan mBiyen”

Adapun untuk UMKM yang sudah mulai mapan dalam hal label dan *packaging* oleh pendamping UMKM diarahkan untuk meningkatkan jaminan keamanan pangan dan izin edarnya untuk dapat dijualbelikan secara luas. Penyampaian informasi tentang perijinan dan informasi pentingnya membuat laporan keuangan UMKM sederhana juga dilakukan. Tujuannya, untuk mengetahui siklus keuangan, serta manfaatnya jika akan digunakan untuk pengajuan penambahan modal usahanya ke pihak-pihak terkait yang sangat membutuhkan informasi laporan keuangan. Adapun sosialisasi kedua hal tersebut ditindaklanjuti secara terpisah, karena menunggu kesiapan para pelaku

UMKM dan waktu yang diperlukan cukup panjang.

Gambar 3.4 menunjukkan beberapa UMKM yang telah berlabel dan menggunakan *packaging* yang cukup aman dan sesuai, namun masih perlu dilakukan penyesuaian dengan standar BPOM dan Kemenkes terkait kadar luarsa, informasi keamanan pangan, dan legalitas usaha lainnya.



Gambar 3.4. Target UMKM yang membutuhkan informasi perijinan dan Laporan Keuangan Sederhana

UMKM Mbak Kip Catering Paciran Lamongan pesanan dalam kapasitas besar cukup sering, sehingga meskipun belum ada ijin legalitas, namun oleh masyarakat dianggap aman karena belum pernah ada informasi bahaya lainnya. Langkah pengabdian untuk mengatasinya, dengan membuat laporan keuangan sederhana dan membantu pembuatan anggaran serta perencanaan produksi massal dari pesanan-pesanan yang banyak dilakukan oleh pondok-pondok pesantren di sekitar desa. Sedangkan untuk UMKM Fantasimie Pantura dan Sambel Petis Pantai Utara Lamongan (Raja Sambel Pantura) masih belum selesai.

4. PENUTUP

Kegiatan pendampingan UMKM yang berada di Desa Paciran Lamongan Jawa Timur Unit usahanya masih tergolong Usaha Ultra Mikro (UMi). Terdapat lima (5) usaha yang

didampingi yang dibagi ke dalam dua kelompok, yaitu;

Untuk yang masuk ke dalam kelompok UMi, pendampingan berupa pendampingan: *Packaging* dan pelabelan, serta strategi pemasaran yang dilakukan kepada UMKM makanan Manisan Kulit Jeruk (Jajanan mBiyen) dan Kerupuk Bawang Terasi.

Sedangkan kelompok UMKM yang telah memiliki *packaging* bagus dan rapi, namun perlu peningkatan status UMKM naik kelas dalam urusan legalitas ijin edar makanan sesuai BPOM 2020 maka pendampingan dilakukan agar strategi pemasaran yang lebih luas, mampu memperoleh modal pinjaman dari pemerintah dan membuat laporan keuangan sederhana. Pendampingan ini ditargetkan untuk UMKM Raja Sambal Pantura, Fantasi Mie Pantura, serta Usaha Catering (Yu Kip Catering) Paciran Lamongan.

Pendampingan UMKM Virtual secara gratis dilakukan secara berkelompok dan berkolaborasi dengan persoalan yang sama, misalnya untuk UMKM dengan masalah keuangan digabungkan dengan UMKM yang memiliki persoalan yang sama dalam keuangan. Persoalan lainnya dikelompokkan berdasarkan marketing, *packaging*, laporan keuangan, pembiayaan UMKM, dan lain sebagainya. Hal ini supaya lebih menghemat waktu dan tenaga sehingga lebih banyak UMKM yang dapat didampingi secara *free* dan dapat menaikkan kelas UMKM secara Nasional secara lebih cepat.

5. UCAPAN TERIMA KASIH

Terima kasih kepada LPPM dan FE Universitas Widya Mataram yang mendukung pendampingan UMKM nasional secara virtual sehingga dapat menjangkau pengabdian masyarakat yang lebih luas.

Terima kasih juga kepada para mitra Usaha Ultra Mikro dan UMKM di Desa Paciran Lamongan yang mempercayakan pendampingannya

kepada kami yang jauh dari lokasi pengabdian dengan tetap mengikuti arahan dengan baik, sehingga hasilnya dapat dirasakan baik secara wawasan maupun pada perkembangan produknya.

6. DAFTAR PUSTAKA

- Anggraini, Oktiva, dkk. 2022, Optimalisasi Digital Marketing untuk Penguatan IRT Teh Bunga Telang Penunjang Mitigasi Pandemi Agrowisata Lereng Merapi, Kabupaten Sleman, 2 Diseminasi: Jurnal Pengabdian kepada Masyarakat Volume: 4 No: 1 A Tahun 2022 E-ISSN: 2655-2221 P-ISSN: 2655-2175 Hal: 63-71
<https://doi.org/10.33830/diseminasiabdimas.v4i1A.2975>
- BPOM. (2020). Label Pangan Olahan. In *Bpom Ri*.
- Hamonangan, D., & Sitanggang, I. (2020). *UMKM NAIK KELAS DI ERA PANDEMI*. 43–50.
- KemenKopUMKM. (2022). *Dorong UMKM Naik Kelas Dan Ciptakan Entrepreneur Produktif, Menteri Teten Luncurkan New PLUT*. KemenKopUMKM.
<https://kemenkopukm.go.id/read/orong-umkm-naik-kelas-dan-ciptakan-entrepreneur-produktif-menteri-teten-luncurkan-new-plut>
- Nurhidayati et.al. (2021). Merubah Tantangan Sebagai Peluang di Masa Pandemi Bagi Komunitas UMKM Naik Kelas Kota Bekasi Jurnal Abdimas Ekonomi dan Bisnis. *Jurnal Abdimas Ekonomi Dan Bisnis*, 1(1), 6–11. <http://jurnal.bsi.ac.id/index.php/abdi-ekbis/article/view/240>
- Perka BPOM No 2 Tahun 2016 tentang Pedoman Teknis Iklan Pangan Olahan.pdf*. (n.d.).
- Suryanto, R. (2022). *Kajian UMKM Naik Kelas di Kabupaten Sleman Tahun 2020 (Study of Upgrade MSMEs In Sleman District In 2020)*. 3(2), 127–139.
- Sutandi, S., Vikaliana, R., Hidayat, Y. R., & Evitha, Y. (2020). Strategi Peningkatan Kinerja UMKM melalui “UMKM Naik Kelas” Pada UMKM di Kecamatan Cempaka Putih Jakarta Pusa. *Jurnal Komunitas : Jurnal Pengabdian Kepada Masyarakat*, 2(2), 159–163. <https://doi.org/10.31334/jks.v2i2.740>
- Undang-Undang Republik Indonesia Nomor 20 Tahun. (2008). *Undang-Undang Republik Indonesia Nomor 20 Tahun 2008. 1*.