

PELATIHAN KEWIRAUSAHAAN UMKM DI KELURAHAN BUGANGAN SEMARANG

**Dian Prasetyo Widyaningtyas*, Wulandari, Bonaventura Hendrawan Maranata,
Andini Galih Ayu Puspitasari, Tan Marcella Wijaya**

Universitas Nasional Karangturi, Indonesia

Email : *dian.widyaningtyas@unkartur.ac.id,

Abstract

As the backbone of the Indonesia Economy, Micro, Small, Medium Enterprises in Indonesia generate so much economic activity including making and delivering basic necessities such as food - to almost Indonesia's entire population. MSME entrepreneurs have to be supported with entrepreneurship knowledge and skills for their business sustainability. Entrepreneurship training program conducted by Management Study Program in Kelurahan Bugangan Semarang has been praised by the community and considered beneficial.

Keywords: economic; entrepreneurship; training

Abstrak

Sebagai tulang punggung perekonomian Indonesia, UMKM di Indonesia menggerakkan begitu banyak aktivitas ekonomi termasuk memproduksi dan mendistribusikan kebutuhan dasar masyarakat seperti makanan ke hampir seluruh masyarakat Indonesia. Para pelaku UMKM tentunya harus didukung dengan pengetahuan atau keterampilan bisnis dan kewirausahaan supaya dapat menjalankan bisnisnya dengan berkelanjutan. Pelatihan kewirausahaan yang diselenggarakan oleh Prodi Manajemen di lingkungan kelurahan Bugangan Semarang mendapat respon baik dari masyarakat karena dinilai sangat bermanfaat.

Kata Kunci: ekonomi; kewirausahaan; pelatihan

Submitted: 2022-08-29	Revised: 2022-09-09	Accepted: 2022-09-03
-----------------------	---------------------	----------------------

Pendahuluan

Sejak Indonesia mengalami pandemi covid 19 banyak dampak yang terjadi. Pandemi ini mampu merubah sendi-sendi ekonomi masyarakat salah satunya banyaknya PHK maupun kebangkrutan dalam usaha yang dimiliki masyarakat. Namun sekarang, seiring dengan berkurangnya pandemi ini, pelaku-pelaku usaha sudah mulai bergeliat untuk membangun usahanya kembali. Adanya kemajuan yang baik menjadikan peluang untuk negara dalam memperbaiki kondisi ekonomi.

Berwirausaha diperlukan pengetahuan yang luas mengenai usaha yang digeluti serta cara memasarkan produk yang tepat sehingga dapat diterima oleh masyarakat luas. Saat ini tatanan masyarakat sudah mulai berubah, dari semula menggunakan penjualan offline maka seiring berkembangnya teknologi dan juga terkait dengan adanya pandemi sehingga berjualan dapat dilakukan melalui digital marketing. Digital marketing yang dapat digunakan salah satunya dapat menggunakan sarana di marketplace. Aplikasi marketplace juga telah tersedia dan mudah penggunaannya. Penggunaan aplikasi marketplace dapat lebih memudahkan penjual untuk memasarkan produknya. Aplikasi tersebut seperti Shopee, Bukalapak, Lazada, Tokopedia dan untuk produk makanan dapat dengan mudah dipasarkan pada aplikasi GrabFood, ShopeeFood, dan GoFood. Penggunaan aplikasi tersebut juga memudahkan para penjual maupun pembeli. Pembeli tidak perlu datang ke tempat makan tersebut, dan penjual juga bisa lebih berfokus pada pesanan makan tanpa kehadiran pembeli. Namun masih banyak pula masyarakat yang menggunakan cara tradisional dalam menjual produknya sehingga perlu adanya pemahaman supaya masyarakat dapat meningkatkan penjualan dengan menggunakan teknologi.

Berwirausaha bukan sesuatu yang mudah karena jika tidak dilakukan dengan tepat akan berakibat pada kebangkrutan. Maka diperlukan pula pengetahuan dalam memasarkan produk melalui Digital Marketing. Melalui Digital Marketing, pelaku usaha dituntut untuk memunculkan kreativitas mereka. Dengan adanya kreativitas akan dapat memberikan solusi bagi kebutuhan konsumen yang akan mempengaruhi konsumen yang lain. Berjualan secara online memerlukan strategi tersendiri agar produk yang kita jual lebih diminati dan dipilih oleh calon pembeli. Perlu memperhatikan pula bagaimana desain gambar, nama barang, dan deskripsi barang saat berjualan secara online. Hal tersebut dilakukan agar dapat meningkatkan daya saing produk dengan produk yang lain.

Selain itu juga dibutuhkan strategi atau teknik perencanaan dalam menjalankan UMKM yaitu SWOT (Strength, Weaknesses, Opportunity, Threat). Analisa SWOT dapat digunakan untuk melihat sampai dimana posisi usaha sebenarnya. Selain itu dapat melihat informasi dari analisis situasi dari lingkungan internal maupun eksternal. Analisis tersebut diperlukan untuk dapat mengembangkan para pelaku UMKM Kelurahan Bugangan dalam mengenali setiap faktor, dimana lebih mudah untuk mengenali setiap kekuatan dan kelemahan, maupun memanfaatkan setiap peluang yang dimiliki, dan meminimalisir setiap ancaman dalam persaingan usaha.

Universitas Nasional Karangturi (UNKARTUR) memiliki Fakultas Ekonomi dan Bisnis (FEB) dengan salah satu program studinya adalah Program Studi Manajemen. Sebagai salah satu bentuk tridharma perguruan tinggi, UNKARTUR juga melaksanakan pengabdian kepada masyarakat dengan tujuan agar keberadaan UNKARTUR dapat memberikan manfaat bagi masyarakat. Dari uraian di atas, maka pengabdian masyarakat ini dilakukan untuk dapat meningkatkan daya saing pada penjualan yang dilakukan oleh pelaku bisnis UMKM maka penulis sangat tertarik untuk mengadakan program pengabdian ini di kelompok pengusaha UMKM di Kelurahan Bugangan Semarang.

Tujuan yang ingin dicapai melalui kegiatan pengabdian kepada masyarakat ini adalah sebagai berikut:

- a) Diharapkan mampu memberikan pemahaman mengenai cara memanfaatkan media sosial dalam memasarkan produk UMKM.
- b) Diharapkan mampu memberikan interaksi dalam penggunaan ilmu dalam memasarkan produk yang nantinya dapat diterapkan dalam berwirausaha.
- c) Diharapkan mampu memberikan pemahaman mengenai cara berjualan secara online agar dapat meningkatkan penjualan.
- d) Diharapkan mampu melakukan analisis secara sederhana dalam menganalisa kekuatan, kelemahan, peluang dan ancaman terhadap bisnis UMKM yang digeluti.

Kegiatan pengabdian kepada masyarakat ini dapat membawa beberapa manfaat antara lain:

- a) Manfaat bagi pelaku UMKM: sebagai sarana untuk meningkatkan pengetahuan dan pemahaman dalam memasarkan produk maupun analisa SWOT.
- b) Manfaat bagi dosen: dengan melakukan Pengabdian kepada Masyarakat terhadap pengusaha UMKM di Kelurahan Bugangan merupakan perwujudan kepedulian dosen terhadap pelaku UMKM agar lebih terampil dalam memasarkan produk maupun menganalisa SWOT.

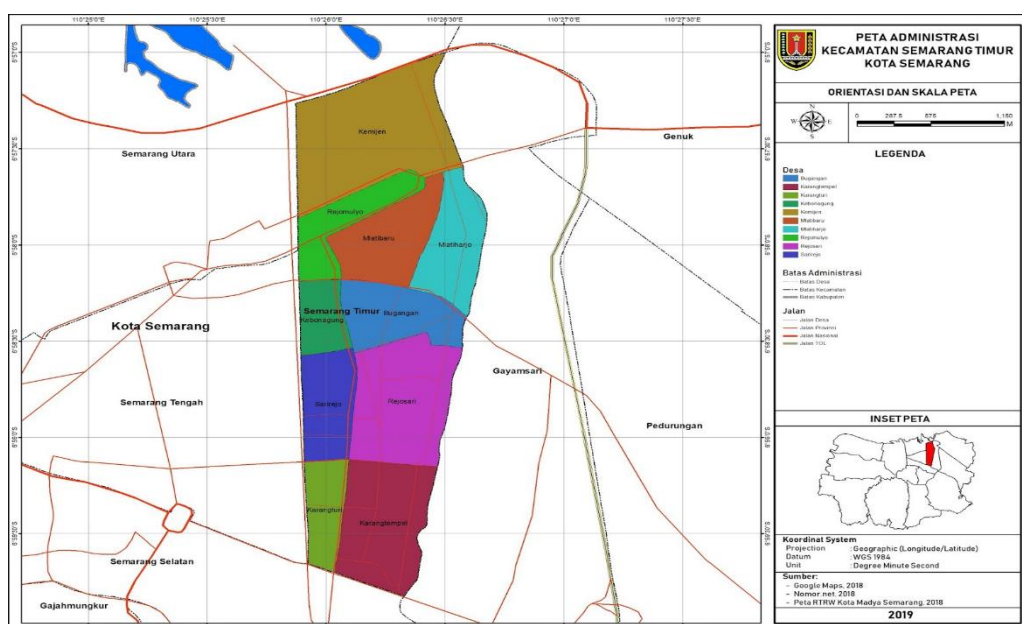
Metode

Kegiatan pengabdian pada masyarakat dilakukan dengan cara luring atau tatap muka di Kantor Balai Kelurahan Bugangan, Semarang Timur. Kami melakukan penyampaian materi dan diskusi selama acara Pengabdian kepada masyarakat berlangsung. Materi disajikan dengan menggunakan aplikasi *Microsoft Office Powerpoint* (PPT). Materi yang disampaikan oleh dosen Program Studi Manajemen membahas mengenai Analisis SWOT dan Potensi Penjualan *Digital Marketing*. Pertemuan dengan masyarakat Kelurahan Bugangan dilakukan pada hari Selasa tanggal 12 Juli 2022 pukul 09.00 WIB– 12.00 WIB . Pertemuan berlangsung selama lebih kurang 180 menit. Peserta kegiatan dalam pengabdian kepada masyarakat merupakan ibu-ibu Kelompok PKK dari Kelurahan Bugangan. Peserta yang mengikuti kegiatan pengabdian kepada masyarakat juga merupakan pelaku UMKM.

Pada kegiatan pengabdian kepada masyarakat ini ada 3 pemateri, pemateri yang pertama membahas tentang Pelatihan Kewirausahaan dengan sub tema Strategi Pemasaran, pemateri kedua membahas tentang Pelatihan Kewirausahaan dengan sub tema Analisis SWOT, pemateri ketiga membahas tentang Pelatihan Kewirausahaan dengan sub tema perencanaan pemasaran berdasarkan Analisis SWOT.

Tabel 1. Jadwal Kegiatan Pengabdian

Hari/Tanggal	Materi Pelatihan (Pemateri)
Selasa, 12 Juli 2022	Strategi Pemasaran (Dian Prasetyo Widyaningtyas, S.E.,M.M.)
Selasa, 12 Juli 2022	Analisis SWOT (Wulandari, S.E., M.M.)
Selasa, 12 Juli 2022	Pelatihan Kewirausahaan (Bonaventura Hendrawan Maranata, S.E., M.M.)



Gambar 1. Peta Semarang, Jawa Tengah, Indonesia (lokasi pelatihan)

Hasil dan Pembahasan

Kegiatan Pengabdian kepada Masyarakat untuk masyarakat pelaku UMKM Kelurahan Bugangan yang dilaksanakan di Balai Kelurahan Bugangan Semarang ini berjalan dengan tepat waktu dan lancar. Para pemateri memaparkan materi masing-masing yang telah disiapkan secara berurutan. Setiap satu pemateri selesai memaparkan, ada sesi tanya jawab sebelum dilanjutkan ke pemateri berikutnya. Dosen pemateri Analisis SWOT menjabarkan penjelasannya dengan memberikan contoh analisis pada suatu produk hasil olahan yang dinamakan "Food Bar" yang telah diterangkan pula resep dan bahan baku makanannya yang mayoritas adalah bahan baku pangan lokal Indonesia.

Kegiatan ini memberikan manfaat bagi peserta pelatihan dalam mengembangkan potensi diri dengan mendapatkan pengetahuan baru untuk berwirausaha, mengelola usaha yang telah

dimiliki dengan lebih terencana dengan melakukan analisis sederhana atas keunggulan, kelemahan, peluang dan hambatan usaha, serta melakukan perencanaan penjualan. Peserta terlihat antusias yang tercermin dari ketekunan peserta mengikuti pelatihan kewirausahaan dari awal sampai acara selesai, pertanyaan yang diajukan peserta, serta respon dan umpan balik pada saat pelatihan berlangsung.

Apresiasi dan antusiasme masyarakat Kelurahan Bugangan juga terlihat dari formulir survey kepuasan pengabdian kepada masyarakat yang diisi sendiri oleh peserta. Sebagian besar peserta merasa puas dengan 1) kegiatan pengabdian masyarakat ini, dan 2) respon dan jawaban dari tim pemateri atas pertanyaan peserta. Sebagian masyarakat juga berminat untuk mengikuti kegiatan pengabdian kepada masyarakat berikutnya dan akan merekomendasikan kegiatan tersebut kepada orang lain. Beberapa peserta juga menuliskan harapan mereka untuk penyelenggaraan kegiatan berikutnya yang dapat menambah wawasan bisnis terutama bisnis kuliner dan cara pemasarannya. Sebagian besar berpendapat bahwa kegiatan ini dinilai bagus dan sangat bermanfaat.



Gambar 2. Pelatihan Kewirausahaan dengan sub tema Strategi Pemasaran



Gambar 3. Pelatihan Kewirausahaan dengan sub tema Analisis SWOT



Gambar 4. Pelatihan Kewirausahaan dengan sub tema perencanaan penjualan

Kesimpulan

Kesimpulan dari pelaksanaan kegiatan pengabdian kepada masyarakat ini adalah pelaku UMKM Kelurahan Bugangan Semarang mendapat pengetahuan mengenai kewirausahaan UMKM, analisis SWOT, perencanaan pemasaran sesuai hasil SWOT dan strategi pemasaran UMKM. Keberhasilan program ini dapat dilihat dari : 1) antusiasme dan ketekunan peserta selama mengikuti pelatihan dari awal sampai akhir acara pelatihan, 2) tanggapan peserta saat pelatihan berlangsung yang menyatakan bahwa peserta mendapatkan pemahaman baru mengenai kewirausahaan, 3) hasil survey kepuasan pengabdian kepada masyarakat menunjukkan bahwa sebagian peserta merasa puas dengan kegiatan ini, berminat dengan kegiatan pengabdian kepada masyarakat berikutnya dan menilai bahwa kegiatan ini sangat bermanfaat.

Daftar Pustaka

- David, Fred. R. 2014. *Analisis SWOT Teknik Membedah Kasus Bisnis*. Jakarta: Gramedia Pustaka Utama
- David, Fred. R. 2015. *Personal Swot Analysis*. Jakarta: Gramedia Utama
- Khoiron, Ahmad Mustamil, et al. (2021). *Strategi Pengembangan Wirausaha Mandiri Mahasiswa di Masa Pandemi Covid-19*. Jurnal ABDI, Vol.6 (2), 125-134
- Sholihin, Riadhus. 2019. *Digital Marketing di Era 4.0*. Yogyakarta : Quadrant
- Susanto, GM. 2020. *The Power of Digital Marketing*. Jakarta : PT. Gramedia
- Susanto, Jimmy dan Juanda Rovelim. 2019. *Digital Marketing In Action 2nd Edition*. Jakarta : Penerbit Pengembang Lintas Pengetahuan