

PENDAMPINGAN UMKM DAN MANAJEMEN USAHA PADA UMKM LK BUAH DESA
PAWIDEAN JATIBARANG KABUPATEN INDRAMAYU

Agus Yudianto^{1*}, Meddy Nurpratama²

^{1,2}Fakultas Ekonomi Universitas Wiralodra Indramayu

Email Korespondensi: agus.yudianto@unwir.ac.id

Disubmit: 21 November 2022

Diterima: 31 Desember 2022

Diterbitkan: 01 Maret 2023

Doi: <https://doi.org/10.33024/jkpm.v6i3.8434>

ABSTRAK

Mengoptimalkan kekuatan yang dimiliki oleh UMKM dan kelemahan yang dimiliki oleh UMKM sebaiknya mulai diperbaiki. UMKM juga harus memanfaatkan peluang yang ada untuk merebut pangsa pasar dan diharapkan mampu mencapai tujuan UMKM. Selain itu ancaman yang ada tidak boleh dihiraukan, UMKM harus memiliki tindakan preventif dalam menghadapi segala acaman yang muncul. Meningkatkan pelayanan prima serta layanan purna jual dapat dilakukan melalui penanganan cepat pada keluhan konsumen dan melayani dengan 5S (Senyum, Sapa, Salam, Sopan, Santun).Memperbaiki lokasi Toko supaya lebih banyak pelanggan yang datang.

Kata Kunci: Pendampingan UMKM dan Pengelolaan Usaha

ABSTRACT

Based on the results of internal factor analysis, it can be identified that its main strength is the use of quality raw materials and its weakness is that the mango raw material cannot be continuously available every month. Meanwhile, from the analysis of external factors, it can be identified that the main opportunity is a well-known Brand Image and the threat of the establishment of a similar business. Based on the results of the SWOT analysis, the appropriate alternative strategy to increase the marketing of processed LK Buah mango products in Pawidean Village, Jatibarang District, Indramayu Regency is to use an aggressive strategy, namely by maximizing internal strengths to take advantage of and seize external opportunities through marketing activities to gain profits in order to achieve growth Processed Mango Products LK Fruit in a sustainable manner.

Keywords: MSME Assistance and Business Management

1. PENDAHULUAN

Usaha Mikro Kecil Menengah (UMKM) pada saat ini menjalani keadaan yang cukup sulit di tengah perubahan lingkungan bisnis. Persaingan semakin ketat sehubungan dengan besarnya arus perdagangan bebas berskala nasional ataupun internasional yang secara tidak langsung menciptakan persaingan dagang datang dari segala aspek. Menurut peraturan Undang-Undang Nomor 20 Tahun 2008, Usaha Mikro Kecil Menengah terbagi atas 3 perbedaan, (a) Usaha Mikro adalah usaha produktif milik perorangan ataupun badan usaha perorangan dengan aset maksimum sebesar Rp. 50 Juta dan omset sebesar maksimum sebesar Rp. 300 Juta, (b) Usaha Kecil merupakan usaha ekonomi produktif berdiri sendiri ataupun badan usaha perorangan yang bukan anak perusahaan atau cabang perusahaan lain yang memiliki aset sebesar Rp. 50 Juta - Rp. 500 Juta dan omset Rp. 300 Juta - Rp. 2,5 Miliar, (c) Usaha Menengah merupakan usaha ekonomi produktif yang berdiri sendiri dilakukan oleh perorangan yang bukan anak perusahaan atau cabang perusahaan lain yang memiliki aset sebesar Rp. 500 Juta - Rp. 10 Miliar dan omset Rp. >2,5 Miliar - Rp. 50 Miliar.

Perubahan lingkungan sekitar atau bisnis merupakan sebuah keadaan yang sangat sulit untuk diprediksi, diperkirakan juga dipastikan di masa mendatang. UMKM tidak terlepas dari berbagai macam perubahan yang bersumber Lingkungan Internal juga Lingkungan Eksternal. Perubahan lingkungan tersebut memiliki dampak negative yang akan menjadi gangguan bagi UMKM dan dampak positif akan membantuk keberlangsungan atau perkembangan dari UMKM itu sendiri.

Strategi manajemen pemasaran untuk mengatasi perubahan lingkungan eksternal juga internal dapat dilihat dengan kekuatan, kelemahan, ancaman dan peluang. Analisis SWOT merupakan cara yang tepat untuk mengatasi permasalahan dalam manajemen pemasaran tersebut. Analisis SWOT didalam menghadapi permasalahan lingkungan membagi atas 2 tahap yakni Lingkungan Eksternal dengan mengetahui ancaman (*Threats*) apa saja dan peluang (*Oppurtunities*) yang dihadapi oleh pelaksana UMKM, Lingkungan Internal mengetahui kekuatan (*Strength*) dan kelemahan (*Weakness*) yang dimiliki oleh pelaksana UMKM tersebut. Dengan menggunakan analisis swot, mengetahui factor - factor lingkungan eksternal maupun lingkungan internal dapat sebagai acuan bagi UMKM untuk menentukan strategi pemasaran yang akan digunakan guna mamajukan daya saing pada UMKM.

2. METODE PELAKSANAAN

Tim pengabdian bertanggung jawab dalam pelaksanaan kegiatan ini karena sesuai dengan bidang kemampuan manajemen usaha, Kewirausahaan dan pendampingan UMKM. Pada LK Buah. Metode yang dilaksnakan di kegiatan ini adalah: identifikasi kegiatan usaha Pada aw il tahap ini adalah dilakukan menmperinci kegiatan usaha yang sedang dilaksanakan oleh para pelaku Usaha produk olahan makanan dan minuman dari buah mangga. Analisis pengembangan usaha Analisis dilakukan pada 4 analisa yaitu: *Strenght* (mengetahui kekuatan), *Threats* (mengetahui ancaman), *Oppurtunities* (peluang), *weakness* (kelemahan), Tahap ini bertujuan untuk menggambarkan pelaku Usaha produk olahan makanan dan minuman buah mangga mendesign, memproduksi, dan menangkap sebuah nilai. Penentuan an pendampingan UMKM dstrategi

pengembangan usaha pengembangan usaha dilakukan berdasarkan analisis SWOT pada masing-masing komponen Bisnis dilingkungan baik internal dan eksternal.

3. HASIL DAN PEMBAHASAN

a. Sejarah Berdirinya UMKM LK Buah.

LK Buah yang beralamatkan di JL. Raya desa pawidean Jatibarang-Indramayu. Merupakan salah satu perusahaan perorangan milik bapak dan ibu kasturi yang menawarkan berbagai macam olahan produk mangga yang dijadikan oleh oleh khas Indramayu. Buah mangga merupakan salah satu buah yang mudah ditemukan, khususnya di Indramayu, Jawa Barat. Perusahaan LK Buah ini mengandalkan mangga jenis gedong gincu karena mangga gedong gincu sangat diminati dan diterima oleh masyarakat. LK Buah bergerak dalam usaha dagang penjualan produk mangga dalam kemasan yang memiliki beberapa jenis olahan seperti dodol, sirup, juice, kripik, selai, sambal, dan rujak mangga.

Sejarah berdirinya perusahaan LK Buah bapak dan ibu kasturi ini berdiri secara bertahap yaitu dimulai dari awal tahun 2009 yang awal pembuatannya hanya membuat dodol mangga saja. Namun setelah 2 tahun melihat perkembangan dari usaha ini yang cukup pesat, pemilik perusahaan mengembangkan dan menambahkan olahan mangganya berupa kripik mangga. Pada tahun 2013, pemilik perusahaan menambah aneka ragam olahan mangga berupa sirup, juice, dan selai. 2 tahun kemudian pada tahun 2015 pemilik perusahaan menambahkan rujak dan sambal mangga sebagai produk baru dari perusahaan tersebut. Dan sampai sekarang perusahaan LK Buah berkembang pesat sampai saat ini.

b. Visi dan Misi UMKM LK Buah

a) Visi

Menjadikan LK BUAH sebagai perusahaan penghasil olahan produk mangga yang bermutu, mandiri, menguasai dan mencapai target pasar, serta dikenal secara luas oleh masyarakat daerah sekitar.

b) Misi

- 1) Memberikan kualitas pelayanan yang sangat baik.
- 2) Memberikan peningkatan kualitas pelayanan demi memaksimalkan kepuasan pelanggan.
- 3) Menciptakan usaha yang sehat dan optimal.

c. Perizinan UMKM LK Buah

Izin perusahaan sudah ada sejak berdirinya perusahaan tersebut. Namun mengenai perizinan lingkungan hidup, baru ada pada saat ini karena dahulu perizinannya hanya berupa izin dari dinas kesehatan saja. Hingga saat ini perizinannya sudah dari berbagai macam perizinan seperti Dinas kesehatan (Produk IRT), label HALAL, Izin Lingkungan Hidup, Perizinan SIUP/HO/TDP dan hasil Uji LAB.

d. Modal UMKM LK Buah

Modal awal perusahaan LK Buah sebesar Rp.110.000.000,- kemudian pemilik perusahaan meminjam uang kepada bank senilai Rp.80.000.000,- setelah 5 tahun berjalan, perusahaan dapat melunasi hutang bank tersebut.

a. Analisa SWOT

Analisis SWOT diperkenalkan pertama kali oleh Albert Humphrey pada tahun 1960 saat memimpin proyek riset di Stanford Research Institute, Universitas Stanford. Analisis SWOT mengatur kekuatan, kelemahan, peluang, dan ancaman utama perusahaan ke dalam daftar yang terorganisir dan biasanya disajikan dalam bilah kisi-kisi yang sederhana.

Strengths (kekuatan) dan Weaknesses (kelemahan) adalah berasal dari internal perusahaan. hal-hal yang dapat di kontrol dan dapat berubah. Bagi Usaha Mikro Kecil Menengah (UMKM), metode analisis SWOT merupakan alat yang tepat untuk menemukan strategi yang dapat membantu perusahaan mencapai tujuan (visi) perusahaan.

Berikut Analisis SWOT pada UMKM LK Buah :

Faktor Internal (Ifas)**1) Kekuatan (Strenght)**

- a) Menggunakan bahan baku yang berkualitas
- b) Menggunakan bahan dasar buah hingga 90%
- c) Bahan baku menggunakan mangga lokal jenis Gedong Gincu
- d) Membantu kesejahteraan Petani lokal Indramayu karena buah yang digunakan merupakan hasil kebun mereka
- e) Pemilik usaha berpengalaman dalam membuat olahan produk manga Produk-produk yang di Produksi lebih lengkap seperti Dodol, Sirup, Juice, Kripik, Selai, Sambal dan Rujak mangga.
- f) Sudah mempunyai Merek yang sudah dipatenkan
- g) Memiliki hasil Uji Lab setiap Produknya
- h) Memiliki surat perijinan seperti SIUP, Label Halal, Lingkungan Hidup, dan Dinas Kesehatan (Produk IRT)

2) Kelemahan (Weakness)

- a) Tidak memiliki karyawan tetap
- b) Bahan baku mangga tidak bisa secara terus-menerus tersedia setiap bulan, sehingga dibutuhkan stock untuk bisa memproduksi kontinyu
- c) Tidak adanya dukungan dari pemerintah setempat
- d) Tempat yang kurang strategis
- e) Pengetahuan masyarakat tentang adanya beberapa olahan manga masih kurang

Faktor Eksternal (Efas)**1) Peluang (Opportunity)**

- a) Brand Image yang sudah dikenal luas
- b) Banyak sales yang berdatangan
- c) Sering menghadiri Event-Event dan perlombangan
- d) Respon baik kepada masyarakat sekitar
- e) Banyaknya permintaan pasar
- f) Mempunyai relasi sesama rekan bisnis
- g) Banyak pengguna sosial media yang secara sukarela yang mempromosika produknya, termasuk Mahasiswa dan Reseller
- h) Mangga merupakan salah satu buah khas Indramayu

2) Ancaman (Threats)

- a) Tidak ada penerus usaha
- b) Beberapa Produk pesaing dengan harga yang lebih murah

2. Manajemen Strategik UMKM LK Buah

1) SDM

Pada UMKM LK Buah ini tidak memiliki karyawan tetap dikarenakan bahan baku olahan produk mangga yang musiman, jika tidak musim mangga maka diproduksi oleh bapak dan ibu kasturi saja selaku pemilik UMKM LK Buah sedangkan jika sedang musim mangga dan banyak pesanan UMKM LK Buah ini memiliki 8-10 orang karyawan.

2) Keuangan

UMKM LK Buah menganggarkan pengeluaran dengan sebijak mungkin, mencatat semua transaksi keuangan serta mengontrol dan mengawasi pemasukan serta pengeluarannya agar terlihat keuntungan dan kerugiannya.

3) Pemasaran

Pemasaran yang dilakukan oleh UMKM LK Buah ini Awal mulanya hanya keluarga saja yang mengetahuinya, Tetapi lambat laun masyarakat sekitar mengetahui produk olahan mangga ini dari mulut ke mulut dan akhirnya banyak seles yang berdatangan ke perusahaan produk mangga tersebut untuk menjadi reseller, dan seles tersebut memasarkan melalui media social seperti facebook dll. Sedangkan pemasaran offline dilakukan dengan cara memberikan pelayanan dan tempat yang terbaik kepada konsumen yang datang langsung ke took LK Buah yang berada di Desa Pawidean. Selain pemasaran offline dan online LK Buah juga sering dipanggil untuk mendatangi even-event seperti hari jadi indramayu dan juga even-event yang ada di luar kota.

4) Operasional

Kegiatan operasional pada LK Buah semua olahan produk mangga diproduksi sendiri dan selalu fresh, tidak pernah membuat stok yang melimpah guna menjaga kualitas produk yang di olah mengingat olahan produk mangga di LK Buah ini tidak memakai pengawet makanan. Sebelum produk dijual dipasaran/sales produk di data agar input dan Output terdata dengan baik.

4. KESIMPULAN

Berdasarkan hasil penelitian dan pembahasan yang telah dijabarkan sebelumnya maka kesimpulan yang dapat diambil antara lain:

- a. Berdasarkan hasil analisis faktor internal dapat diidentifikasi bahwa kekuatan utamanya Terima kasih kepada Tim Pengabdian Masyarakat dalam Pendampingan dan Workshop Penerapan Bisnis Model Canvas (BMC) dengan tujuan agar pemetaan bisnis pelaku usaha UMKM bisa bersinergi dengan masyarakat, industri dan Pemerintah daerah untuk pelaksanaan kegiatan PKM ini, serta LPPM Universitas Wiralodra yang mendukung terlaksananya program PKM. a adalah menggunakan bahan baku yang berkualitas dan kelemahannya produk Bahan baku mangga tidak bisa secara terus-menerus tersedia setiap bulan. Sedangkan dari hasil analisis faktor eksternal, dapat diidentifikasi peluang utamanya adalah Brand Image yang sudah dikenal luas dan ancamannya berdirinya usaha yang sejenis.
- b. Berdasarkan hasil analisis SWOT alternatif strategi yang sesuai untuk meningkatkan pemasaran olahan produk mangga LK Buah di Desa Pawidean Kecamatan Jatibarang Kabupaten Indramayu adalah menggunakan strategi agresif yaitu dengan cara memaksimalkan

kekuatan internal untuk memanfaatkan dan merebut peluang eksternal melalui kegiatan pemasaran untuk memperoleh keuntungan guna mencapai pertumbuhan olahan Produk Mangga LK Buah yang berkelanjutan.

Ucapan Terima Kasih (Opsional)

Terima kasih kepada Tim Pengabdian Masyarakat dalam Pendampingan UMKM dan manajemen usaha serta Workshop strategi Penerapan Bisnis dengan analisis dengan tuju SWOT dengan tujuan pemetaan bisnis pelaku usaha UMKM bisa bersinergi dengan masyarakat, industri dan Pemerintah daerah untuk pelaksanaan kegiatan PKM ini, serta LPPM Universitas Wiralodra yang mendukung terlaksananya program PKM.

5. DAFTAR PUSTAKA

- Abdul Majid. (2013). Strategi Pembelajaran Remaja Rosdakarya: Bandung
- Ahmad Hisyam. (2013). Peran Ukm Terhadap Pertumbuhan Ekonomi Indonesia, [Http://Ariejayuz.Blogspot.Com](http://Ariejayuz.Blogspot.Com)
- Candraningrat, A., Yosef, R. & Wibowo. (2018). Science And Technology For Communities: Marketing Strategic Development And Packaging Design For Kelompok Tani Elok Mekarsari Surabaya. International Conference On Information Technology Applications And Systems (Icitas). 42-46.
- Candraningrat, C., Wibowo, J., & Santoso, R. (2020). Pembuatan Digital Marketing Dan Marketing Channel Untuk Ukm Pj Collection. *Jpm17: Jurnal Pengabdian Masyarakat*, 5(01), 82-91.
- Crismawa, A. B. (2020). Pengaruh Covid 19 Terhadap Ukm Di Indonesia. *Gnial*. [Http://Genial.Id/Read News/Pengaruh-Covid19-Terhadap Ukm-Di-Indonesia](http://Genial.Id/Read_News/Pengaruh-Covid19-Terhadap_Ukm-Di-Indonesia)
- Dananjaya, Utomo. 2013. Media Pembelajaran Aktif. Bandung: Nuansa Cendekia.
- Fatoni, M. (2020). Sebaran Covid-19 Di Indonesia Hingga Selasa 30 Juni 2020 Pagi Ini, Data Rincian Kasus Di 34 Provinsi. In *Tribune News*. Tribunnews.Com.
- Kartika, Yuliar, Mujanah, Siti. 2020. Peningkatan Kualitas Produk Ukm Kerajinan Kulit Kerang Di Kenjeran Kota Surabaya, *Share (Journal Of Service Learning)*, 6(01), 38-44.
- Mujanah Dkk. (2016). Ibm Kelompok Usaha Kecil Krupuk Di Kenjeran Kota Surabaya. *Jurnal Pengabdian Lppm Untag Surabaya*, Vol. 02, No. 01, Hal 103 - 116
- Niko, R. (2020). Pengertian Manajemen Bisnis Dan Contoh Penerapannya Yang Baik. [Https://Www.Akseleran.Co.Id/Blog/Manajemen-Bisnis/](https://Www.Akseleran.Co.Id/Blog/Manajemen-Bisnis/)
- Reynaldi, S. (2016). 13 Mei 2016 Peran Ukm Dalam Perekonomian Indonesia, Reynaldisusanto.Blogspot.Com
- Steve Troy, Jademountain Inc. What Is Appropriate Technology? [Www.Gdrc.Org/Techtran/Appro Tech.Html](http://Www.Gdrc.Org/Techtran/Appro_Tech.Html). Di Download Pada Tanggal 12 Agustus 2016, Jam 06.02 *Jurnal Abdi Mas Tpb (Www.Abdimastpb.Unram.Ac.Id)* P-Issn 2655-7533 Volume 3 Nomor 1 Januari 2021 (Hal 23-33) E-Issn 2656-3592 33
- Yulia. (2014). Mengelola Keuangan Bagi Wirausaha Pemula, *Jurnal Khatulistiwa*, Vol. 4 No. 1 Maret

Kartika, Yuliar, Mujanah, Siti. 2020. Peningkatan Kualitas Produk Ukm Kerajinan Kulit Kerang Di Kenjeran Kota Surabaya, Share (Journal Of Service Learning), 6(01), 38-44.