

Optimalisasi Usaha Untuk Keberhasilan UMKM Di Desa Kertonegoro

¹⁾Achadyah Prabawati, ²⁾Nava Rindi Anisa Putri

^{1,2)}Administrasi Niaga, Sekolah Tinggi Ilmu Administrasi Pembangunan, Jember, Jawa Timur, Indonesia
Email: ¹achadyahprabawati@gmail.com*, ²Navarpa235@gmail.com

INFORMASI ARTIKEL

ABSTRAK

Kata Kunci:

Operasional_1
Pencatatan_2
Prestasi_3

Usaha adalah kegiatan yang tidak bisa dihindarkan oleh semua umat dalam kehidupan di dunia. Dalam kegiatan usaha selalu dihadapkan dalam komunikasi untuk bersosialisasi. Sosialisasi merupakan kendali dalam peningkatan penjualan. Sosialisasi juga merupakan kendali dalam mencari masukan sumber bahan produksi. Sehingga manusia dalam berusaha selalu dihadapkan dengan komunikasi dalam sosialisasi dengan para kerabatnya. UMKM mempunyai arena usaha yang rawan, maka dalam kehidupannya dihadapkan pada ancaman kemunduran. Yaitu terserangnya pesaing sehingga mengalami kemunduran. Apa yang harus dijaga, yang dijaga adalah tingkat operasional kegiatan, dan tingkat penangkal kemunduran, serta tingkat kewaspadaan dalam program usaha. Program usaha tidak lepas dari pencatatan serta pengadaan utang. Hal ini dapat dilakukan dengan waspada sehingga termotivasi untuk berpenghasilan sehingga mampu membayar utang. Kenapa harus mencatat. Sebenarnya pencatatan adalah untuk dapatnya membandingkan suatu hal yang lalu dengan yang sekarang. Kondisi ini dapat digunakan sebagai tolok ukur peningkatan keberhasilan. Dengan pencatatan maka dapat dibuat suatu analisa ratio. Analisa ratio inilah merupakan tolok ukur keberhasilan suatu usaha.

ABSTRACT

Keywords:

Operational _1
Recording _2
Achievement_3

Business is an activity that cannot be avoided by all people in life in the world. In business activities, we are always faced with communication to socialize. Socialization is the control in increasing sales. Socialization is also a control in seeking input sources of production materials. So that humans in trying are always faced with communication in socialization with their relatives. MSMEs have a vulnerable business arena, so in life they are faced with the threat of setbacks. That is the attack of competitors so that they experience setbacks. What must be maintained is the operational level of activities, and the level of antidote to setbacks, as well as the level of vigilance in business programs. The business program cannot be separated from recording and procuring debt. This can be done vigilantly so that they are motivated to earn so that they are able to pay off debts. Why should note. Actually recording is to be able to compare something in the past with the present. This condition can be used as a benchmark for increasing success. By recording, a ratio analysis can be made. This ratio analysis is a measure of the success of a business.

This is an open access article under the [CC-BY-SA](https://creativecommons.org/licenses/by-sa/4.0/) license



I. PENDAHULUAN

Kehidupan perekonomian masyarakat desa Kertonegoro menyebar dari mereka para petani, buruh tani, pedagang, peternak, hingga produksi serta mereka sebagai karyawan swasta serta karyawan negara. Mereka yang merasa kurang dalam perekonomian selalu berusaha untuk menambah sumber perekonomian.

Dalam berusaha mereka memiliki salah satu dari tiga harapan. Antara lain adalah usaha untuk hidup, usaha untuk sosialisasi dan usaha untuk peningkatan. Usaha untuk hidup dapat diartikan bahwa dalam

berusaha hanya terbatas pada pendapatan yang dapat diperoleh dengan tanpa upaya yang beraneka macam. Hal ini terjadi pada masyarakat desa dimana dalam berusaha hanya berpedoman pada jumlah pesanan. Sehingga bila pesanan berkurang maka tidak melakukan produksi. Kondisi ini berdampak pada rutinitas usaha. Terdapat banyak hari yang tanpa produksi. Bila tidak ada kegiatan produksi maka pendapatan tenaga kerja juga tidak ada. Sehingga pendapatan para tenaga kerja tidak dapat diharapkan dengan pasti. Sementara penghasilan para produsen juga tidak dapat mengalami peningkatan. Karena produksi hanya berdasarkan dengan permintaan konsumen. Yang mana dalam hal ini konsumen adalah reseller, yaitu penjual perantara antara produsen dengan konsumen.

Usaha untuk sosialisasi dapat diartikan bahwa masyarakat desa mempunyai pemikiran yaitu dengan usaha yang dia miliki haruslah berbagi ke para tetangga. Maksudnya adalah berbagi pekerjaan dan berbagi hasil. Perilaku inilah yang harus dipertahankan. Dengan mengambil tenaga kerja dilokasi sekitar maka suatu usaha akan dipertahankan keberadaannya. Dan ini akan didukung oleh masa dilokasi sekitar tempat usaha. Dan kondisi ini akan sangat didukung bila dapat meningkatkan perekonomian warga setempat bahkan dapat meningkatkan perekonomian suatu wilayah.

Usaha untuk peningkatan adalah harapan terakhir yang tidak banyak masyarakat untuk menginginkannya. Karena mereka belum tahu yang dimaksud dengan peningkatan itu apa saja. Mereka takut apabila mereka tidak mampu untuk melakukannya. Kondisi takut itulah yang menjadi bumerang bagi mereka, sehingga mereka tidak mempunyai kegiatan untuk segala peningkatan. Peningkatan sebenarnya diawali dengan peningkatan penjualan. Dengan peningkatan penjualan maka terdapat penambahan konsumen, bahkan penambahan permintaan pelanggan ini akan menunjukkan adanya peningkatan produksi. Dengan peningkatan produksi maka berarti akan menambah waktu proses produksi bahkan menambah tenaga kerja. Penambahan tenaga kerja dapat diartikan bahwa suatu usaha tersebut mempunyai dukungan yang lebih besar dari masyarakat sekitar. Hal ini dikarenakan bertambahnya masyarakat desa yang menggantungkan perekonomian dari usaha tersebut.

Tujuan program pengabdian kepada masyarakat ini adalah untuk mengetahui bagaimana proses pencapaian optimalisasi keberhasilan usaha para UMKM di desa Kertonegoro yang mempunyai kultur usaha untuk hidup dan untuk bersosialisasi. Bukan usaha untuk segala peningkatan.

II. MASALAH

Bagaimana cara mengoptimalkan keberhasilan berwirausaha. Adapun masyarakat desa belum mengerti bagaimana melakukan usaha dengan membuka kesempatan untuk menjual produk atau jasa sebagai pemenuhan kebutuhan masyarakat. Belum paham untuk memperoleh ide bisnis wirausaha yang sebenarnya dapat dicari dari kebutuhan masyarakat yang belum terpenuhi atau menawarkan produk dan jasa terhadap masyarakat dengan memberikan percontohan. Masyarakat juga tidak dapat memperoleh modal wirausaha yang sebenarnya dapat diperoleh dari milik orang lain sebagai motivasi agar memperoleh penghasilan. Usahawan seharusnya melakukan perhitungan dan pencatatan segala biaya untuk dapat ditentukan berapa target penghasilan yang dapat diperoleh. Masyarakat wirausaha seharusnya berupaya untuk peningkatan keuntungan. Usahawan seharusnya juga menentukan tujuan wirausaha dengan sosialisasi dalam kehidupan bermasyarakat.

Dibawah ini lima jenis usaha dari para usahawan dan pemilik UMKM yang menjadi obyek pengabdian kepada Masyarakat di desa Kertonegoro kecamatan Jenggawah Kabupaten Jember.



Gambar 1. UMKM Keripik Kedelai



Gambar 2. Usaha Tempe



Gambar 3. Usaha Breeding Kambing



Gambar 4. UMKM Susu Kambing Etawa



Gambar 5. UMKM Jamur Tiram

III. METODE

Kegiatan Program Pengabdian Kepada Masyarakat di desa Kertonegoro ini dengan obyek kegiatan pada mereka para masyarakat pemilik usaha, pemilik UMKM, serta masyarakat yang ingin berupaya untuk melakukan kegiatan usaha. Mereka adalah masyarakat yang terdiri atas para ibu-ibu dan bapak-bapak yang diketuai oleh Kepala Desa yaitu Ibu Siti Munfaridah.

Diawal program perlu penyusunan kerangka pemecahan masalahantar lain yaitu : 1) Cara yang harus dilakukan dalam menambah pendapatan keluarga antara lain dengan berbisnis. Yaitu melalukan usaha membuka kesempatan untuk menjual produk atau jasa sebagai pemenuhan kebutuhan masyarakat. Serta dapat juga dilakukan operasional produksi atau operasional kegiatan usaha terlebih dahulu sebelum dilakukan aktifitas penjualan terhadap produk dan jasa tersebut. 2) Ide bisnis diperoleh dengan mencari apa kebutuhan masyarakat yang belum terpenuhi. Hal ini perlu untuk merespon keinginan masyarakat. Atau menawarkan terhadap masyarakat dengan memberikan percontohan. 3) Modal bisnis bukanlah suatu persyaratan dalam berbisnis. Kita dapat melakukan kegiatan dengan modal milik orang lain sebagai motivasi kita untuk cepat mengembalikan. Sehingga dapat dipastikan bahwa apa yang kita lakukan adalah suatu kegiatan yang harus menghasilkan. 4) Penentuan target bisnis adalah dengan menentukan harapan yang akan kita penuhi. Dan ini mempunyai dasar perhitungan dan pencatatan segala biaya yang telah kita keluarkan. 5) Penentuan tujuan bisnis yaitu dengan pemilihan apa tujuan kita berusaha tersebut. Ada tiga tujuan usaha, antara lain adalah : a) Pendapatan untuk pemenuhan kebutuhan hidup. b) Pendapatan untuk peningkatan kesejahteraan, dan c) Pendapatan untuk peningkatan perekonomian disegala bidang. 6) Optimalisasi bisnis yaitu dengan berupaya dengan efisiensi biaya dan efektifitas operasional kegiatan usaha untuk peningkatan keuntungan, produksi dan penjualan.

Langkah selanjutnya adalah melakukan Presentasi Materi terhadap masyarakat dengan audien yang terdiri para bapak dan para ibu usahawan serta pemilik UMKM dan mereka calon usaha. Adapun isi materi presentasi adalah pemaparan tentang kegiatan usaha yang mempunyai beberapa tujuan, antara lain adalah untuk memperoleh : 1) Pendapatan untuk pemenuhan kebutuhan hidup. 2) Pendapatan untuk peningkatan kesejahteraan, dan 3) Pendapatan untuk peningkatan perekonomian disegala bidang. Maka kegiatan usaha dapat dikategorikan sesuai dengan perbedaan sasaran. Hal ini dikarenakan adanya perbedaan kemampuan, pemikiran dan pendapat masyarakat para pengusaha.

Diskusi pertama : “Usaha manusia untuk apa? Jawabannya adalah 1. Untuk hidup. 2. Untuk sosialisasi dan 3. Untuk peningkatan”

Diskusi kedua : “Apa yang disebut dengan usaha? Jawaban pertama adalah pasti berujung dengan penjualan. Jawaban kedua adalah 1. usaha yang diawali dengan kulakan adalah usaha dagang. 2. Usaha yang diawali dengan perawatan adalah pertanian, peternakan dan perikanan. 3. Usaha yang diawali dengan produksi adalah kuliner, fashion, furniture dan handycraft serta banyak lagi macam-macam usaha yang lain.

Diskusi ketiga: “Tuhan YME sudah memberikan karunia kecukupan atas pemenuhan kebutuhan rumah tangga anda. Siapa yang ingin berusaha untuk mengisi waktu kosong? Usaha untuk apa? Jawabannya adalah saya ingin berusaha untuk mengisi waktu kosong. Sehingga saya tidak mau dikejar dengan adanya harus produksi, harus pembungkusan dan harus pengiriman. Saya bekerja dan berusaha hanya untuk mengisi waktu kosong sehingga jangan mengganggu kegiatan saya bila saya lagi melakukan kegiatan rutinitas harian. Apalagi saya sudah kecukupan materi, sehingga bagi saya yang namanya usaha hanyalah untuk mengisi kegiatan waktu kosong.

Masyarakat dengan pemahaman yang seperti ini maka selayaknya tidak perlu melakukan kegiatan usaha. Karena mereka sudah mempunyai pemahaman cukup materi. Mereka tidak dapat bekerja untuk meningkatkan usahanya. Mereka tidak ada upaya untuk perluasan usahanya.

Diskusi keempat: “Siapa yang punya usaha? Jenis usaha apa? Bagaimana kondisionalnya? Apakah anda puas dengan usaha anda? Jawabannya adalah saya punya usaha dagang ayam. Dimana pelanggan saya adalah pemilik rumah makan. Tetapi pembeli yang lain tidak pernah bertambah dari kondisi hari-hari yang telah lalu. Saya merasa belum puas dengan usaha saya ini. Bagaimana agar peningkatan barang dagangan serta peningkatan penjualan agar penghasilan saya selalu meningkat ?

Perkataan demikian adalah pemikiran para pedagang. Hal ini perlu dikaji dan diberi peluang agar solusi permasalahannya terpecahkan. Pedagang seharusnya berpikir siapa yang menginginkan barang dagangannya. Artinya siapa yang akan membeli. Pembeli adalah konsumen yang membutuhkan produk yang dijual pedagang. Sehingga pedagang harus mencari peluang siapa yang akan membeli secara permanen produk dagangannya. Dengan demikian maka tumbuhlah pelanggan baru. Pelayanan terhadap pelanggan baru harus sebaik mungkin sehingga akan getuk tular terhadap orang lain yang membutuhkan produk yang sama. Artinya pelanggan akan bertambah dengan promosi yang tidak disengaja dilakukan oleh para pedagang.

Diskusi kelima: “Mengapa anda tidak mau berinovasi? Jawabannya adalah saya capek untuk menawarkan hasil produk inovasi. Belum tentu mereka mau membeli. Kalau mau beli berarti saya harus menambah waktu proses produksi lagi. Artinya saya kan harus kerja terus sehingga kurang istirahat. Belum lagi biaya yang harus saya keluarkan dengan pasti kan bertambah lebih banyak. Kalau saya punya uang tidak masalah, tetapi bila saya kurang dana, maka harus hutang kemana? Membuat saya repot saja. Padahal dengan hutang membuat saya kepikiran bagaimana untuk membayarnya. Wah membuat saya banyak pikiran. Saya gak mau repot lah.

Diskusi keenam: “Mengapa anda tidak mau mencatat ? Jawabannya adalah mencatat itu membutuhkan waktu senggang. Kalau lagi capek ya harus istirahat. Kalau tidak segera dicatat maka lupa, apalagi gak ada nota atau kuitansi. Sehingga banyak pengeluaran yang lupa tidak tercatat. Kalau piutang kan hanya dari sedikit pelanggan, sehingga tidak pernah lupa untuk mengingat. Apalagi waktu pembayarannya juga tidak lama, paling lama hanya dua minggu. Yah pastilah ingat terus. Terapi kalau disuruh mengingat selama satu bulan siapa saja yang pernah hutang ya pasti tidak ingatlah. Hal itu kan ada pengaruh waktunya. Untuk mengingat waktu itulah yang paling sulit.

Dengan keenam topik diskusi inilah maka diberikan wawasan bahwa suatu usaha seharusnya selalu ada peningkatan. Peningkatan disegala bidang. Misalnya 1) peningkatan jumlah penjualan. 2) Peningkatan jumlah produksi. 3) Peningkatan jumlah pelanggan. 4) Peningkatan wilayah pasar. 5) Peningkatan jenis barang yang dijual dengan hasil inovasi. Dan kembali lagi kepeningkatan yang pertama. Begitu selanjutnya sampai meningkatkan pencapaian keuntungan, peningkatan jumlah karyawan, peningkatan wilayah pasar dan sebagainya.

Agar tercapai optimalisasi keberhasilan usaha maka diperlukan adanya pengetahuan mengenai prestasi usaha yang diraih. Untuk dapat melakukan hal itu maka harus mempunyai pencatatan apa yang pernah dilakukan dan dicapai. Dengan segala pencatatan tersebut maka dapat dianalisa untuk membandingkan

antara operasional kegiatan yang dilakukan serta biaya yang telah dikeluarkan terhadap hasil keuntungan yang dicapai. Selanjutnya dapat menganalisis mengenai ratio kemampuan keuangan usaha dalam pelunasan hutang, ratio operasional keuangan usaha dalam menghasilkan keuntungan, serta ratio aktifitas operasional usaha.

IV. HASIL DAN PEMBAHASAN

Berdasarkan pemaparan dan diskusi diatas maka diperoleh hasil yaitu perlunya operasional yang harus dilakukan untuk evaluasi sehingga dapatnya dicapai optimalisasi keberhasilan usaha. Untuk melakukan evaluasi pemahaman dalam evaluasi usaha meliputi pertama adalah pencatatan. Dimana pencatatan meliputi: 1. Kegiatan rutinitas pencatatan transaksi usaha yang pengeluaran dan penerimaan serta hutang dan piutang. 2. Selalu mencatat segala persediaan berikut proses pembelian dan pemakaiannya. Evaluasi bisnis yang kedua adalah analisa. Dimana analisa adalah menghitung perolehan keuntungan serta bagaimana keseimbangan antara harta dan kekayaan usaha. Kondisi ini meliputi laporan laba rugi dan neraca akhir suatu usaha. Evaluasi bisnis yang ketiga adalah menilai prestasi usaha. Dimana dengan menganalisa adanya ratio usaha. Ketiga evaluasi tersebut tidak lepas dari kegiatan tulis menulis.

Untuk melakukan evaluasi pemahaman dalam evaluasi usaha yang kedua adalah operasional kegiatan. Evaluasi ini antara lain adalah membuat rangking kemampuan membeli para pelanggan. Disini harus dapat membuat rangking jumlah penjualan serta wilayah penjualannya. Evaluasi pemahaman dalam evaluasi usaha yang ketiga adalah perawatan bagi semua peralatan yang digunakan, serta penggantian peralatan dengan efisiensi dan efektifitas serta harga yang berbeda. Evaluasi pemahaman dalam evaluasi usaha yang keempat adalah merespon peluang pangsa pasar serta wilayah pemasaran yang akan dicapai. Serta peluang inovasi produk yang akan dikembangkan..

V. KESIMPULAN

Masyarakat terlalu awam dalam berpikir mengenai usaha. Sehingga mereka menganggap usaha adalah kegiatan untuk mengisi waktu kosong serta menambah pendapatan keluarga. Masyarakat berfikir bahwa usaha adalah berjalan apa adanya tidak perlu berupaya untuk peningkatan disegala bidang.

Sementara optimalisasi keberhasilan dalam berusaha adalah kegiatan untuk mencapai segala peningkatan disegala bidang. Adapun tujuannya adalah untuk selalu meningkatkan keuntungan.

UCAPAN TERIMA KASIH

Terima kasih kepada lembaga yang telah memberikan dana pengabdian dan lembaga tempat artikel penelitian ini ditampilkan. Terima kasih juga disampaikan kepada pihak-pihak wirausaha yang menjadi obyek pelaksanaan pengabdian kepada masyarakat ini.

DAFTAR PUSTAKA

- Abdul Kadir; 2008; Dasar Perancangan dan Implementasi; Andi; Yogyakarta
Abu Mario; 2013; Entrepreneurship Hukum Langit; Gramedia Pustaka Utama; Jakarta
Ahmad Naufal Dzaky Arifin, Robby Yussac Tallar, Alifahmi Nugraha; 2022; Profesionalisme Kewirausahaan; Zahir Publishing; Yogyakarta
Anindita Trinura Novitasari; 2022; Strategi UMKM Bertahan Dimasa Pandemi; Deepublish; Yogyakarta
Dr. Ir Edison Siregar, M.M; 2021; Pengantar Management dan Bisnis; Widina Bhakti Persada; Bandung
Hadion Wijoyo, Denok Sunarsi, Yoyok Cahyono, Aris Ariyanto; 2021; Pengantar Bisnis; Insan Cendekia Mandiri; Sumatera Barat
Marlon Dumas, Maecello La Rosa, Jan Mendling, Hajo A Reijers; 2021; Fundamental Manajemen Proses Bisnis; Loutan Pustaka; Yogyakarta
Nanda Dwi Rizkia, Dr., S.H, M.H; Feliks Arfids Guampe, Dr., S.E., M.Si., Bindarto, S.Pd., M.M, Rego Devila, Dr. M.Si., Hardy Ferdiansyah, S.E., S.H., Leni Saleh, SEI., MSc., 2022; Pendidikan Ilmu Ekonomi dan Bisnis; Media Sains Indonesia; Bandung
Puji Hastuti, Agus Nurofik, Agung Purnomo; 2020 ; Kewirausahaan Dan UMKM; Yayasan Kita Menulis
Suryana; 2013; Kewirausahaan Kiat Dan Proses Menuju Sukses; Salemba Empat; Jakarta

Tulus T.H. Tambunan; 2021; *UMKM di Indonesia Perkembangan, Kendala dan Tantangan*; Prenada Media; Jakarta

Wirawan ED Radianto., Tommy C. Efrata., Eko Budi Santoso; 2018; *Generasi Entrepreneur: Anda Bisa Menciptakan Entrepreneur*; Yogyakarta: Andi

<https://mediaindonesia.com/ekonomi/433018/sektor-ritel-dan-umkm-terus-tumbuh-perlu-optimalisasi-lewat-teknologi-dan-jiwa-wirausaha>

<https://entrepreneur.bisnis.com/read/20200618/88/1254703/simak-5-strategi-efektif-untuk-menumbuhkan-bisnis-ritel>.