

PENGEMBANGAN UMKM MELALUI DIGITALISASI TEKNOLOGI DAN INTEGRASI AKSES PERMODALAN

¹Ramlah Puji Astuti, ²Kartono, ³Rahmadi

^{1,2,3}Universitas Swadaya Gunung Jati, Cirebon, Jawa Barat, Indonesia
email: ¹ramlah_puji_astuti@yahoo.co.id, ²kartono.unswagati@gmail.com

Abstract. *SMEs businesses play a large role in improving the economy in Indonesia. In Indonesia, SMEs are currently considered as one of the effective ways in poverty alleviation. SMEs can create sizable employment opportunities for domestic workers, so it greatly helps efforts to reduce unemployment. One area that has potential SMEs is Cirebon Regency, which is a trade district/city. The development of SMEs in Cirebon Regency also shows a significant increase from one year to one, in the village of Sindangkasih. Although the growth of SMEs in Cirebon Regency has a development from year to year, but it still leaves many problems. These problems include: low quality of human resources, lack of innovation, low access to capital and lack of field assistance. Approaches to be applied in the entrepreneurship assistance program for SMEs include: socialization, training and mentoring as well as business technical assistance to MSME entrepreneurs. Implementation of assistance to 10 Tenant SMEs is conducted in teams based on areas of expertise and problems faced by Tenant SMEs. The output of this activity is to increase the capacity of Tenant SMEs in terms of marketing digitalization and easy access to capital. The focus of SMEs fostered on this program is SMEs in the field of food. Significant results can be seen from the 10 SMEs that are fostered at this time can market their products to other regions. So that business activities can run well. Access to capital obtained today is also relatively easy because SMEs have been able to make financial reports and business proposals for disbursement of funds from investors and banks. This is very different from the conditions before the assistance activities.*

Keywords: *SMEs Assistance, Workshop, marketing, and capital*

Abstrak. *Usaha mikro kecil Menengah memegang peran besar dalam peningkatan perekonomian Indonesia. UMKM dianggap sebagai salah satu cara yang efektif dalam pengentasan kemiskinan. UMKM dapat menciptakan peluang kerja bagi tenaga kerja dalam negeri, sehingga membantu mengurangi pengangguran. Salah satu daerah yang memiliki UMKM yang potensial adalah Kabupaten Cirebon yang merupakan Kabupaten/kota perdagangan. Perkembangan UMKM di Kabupaten Cirebon pun dari tahun ke tahunnya menunjukkan peningkatan yang signifikan salah satunya di desa Sindangkasih. Meskipun pertumbuhan UMKM di Kabupaten Cirebon memiliki perkembangan dari tahun ke tahun, akan tetapi masih menyisakan banyak permasalahan. Permasalahan tersebut diantaranya adalah: rendahnya kualitas SDM, kurangnya inovasi, akses permodalan rendah dan minimnya pendampingan. Pendekatan yang akan diterapkan dalam program pendampingan kewirausahaan bagi UMKM diantaranya adalah sosialisasi, pelatihan dan pembimbingan serta pendampingan teknis usaha. Pelaksanaan pendampingan terhadap 10 UMKM Tenant dilakukan secara tim berdasarkan bidang keahlian dan permasalahan yang dihadapi. Output kegiatan adalah peningkatan kapasitas UMKM Tenant dalam hal digitalisasi pemasaran dan kemudahan akses permodalan. Fokus UMKM yang dibina di bidang makanan. Hasil yang signifikan dapat terlihat dari 10 UMKM sudah dapat memasarkan produknya hingga keluar daerah. Sehingga kegiatan usahanya dapat berjalan dengan baik. Akses permodalan yang diperoleh juga relatif mudah karena sudah dapat membuat laporan keuangan dan proposal bisnis untuk pencairan dana dari investor/perbankan. Hal ini berbeda sekali dengan kondisi sebelum adanya kegiatan pendampingan.*

Kata Kunci: *Pendampingan UMKM, Workshop, pemasaran, dan permodalan*

1. Pendahuluan

Usaha Mikro Kecil Menengah (UMKM) memegang peranan yang sangat besar dalam memajukan perekonomian Indonesia (Susilo dkk, 2008). Selain sebagai salah satu alternatif lapangan kerja baru, UMKM juga berperan dalam mendorong laju pertumbuhan ekonomi Indonesia. Saat ini, UMKM telah berkontribusi besar pada pendapatan daerah maupun pendapatan negara Indonesia. UMKM merupakan suatu bentuk usaha kecil masyarakat yang pendiriannya berdasarkan inisiatif seseorang, sehingga dapat menurunkan tingkat pengangguran di Indonesia. Tingkat penyerapan tenaga kerjanya yang relatif tinggi dan kebutuhan modal investasinya yang kecil, menyebabkan UMKM bisa dengan fleksibel menyesuaikan dan menjawab kondisi pasar yang terus berubah (Sopanah, 2010). Hal ini membuat UMKM tidak rentan terhadap berbagai perubahan eksternal.

Berdasarkan Survei BI, per Januari 2015 diketahui bahwa modal sendiri sebanyak 82,7% sedang dari sumber lain hanya 17,3%, antara lain dari perbankan 13%. Dukungan pinjaman perbankan kepada UMKM per Juni 2015 adalah 19,8% dan pinjaman masih didominasi oleh usaha menengah, diikuti oleh usaha kecil. Bagian terkecil diterima oleh usaha mikro padahal usaha ini di huni oleh 84,5% UMKM. Di tengah keterbatasan pembiayaan usaha dan lemahnya akses ke perbankan, kinerja UMKM dalam beberapa tahun terakhir terus mengalami peningkatan kontribusi UMKM, khususna sektor mikro, terhadap pembentukan PDB mengalami peningkatan, perkembangan dari tahun ke tahun cukup menggembirakan.

Tantangan dan peluang industri 4.0 mendorong inovasi dan kreasi dari seluruh lapisan masyarakat agar dapat bertahan dalam era globalisasi. Di satu

sisi, revolusi industri ini melalui konektivitas dan digitalisasinya mampu meningkatkan efisiensi rantai manufaktur dan kualitas produk. UMKM sebagai leading sektor usaha di Indonesia harus dapat menyesuaikan kegiatan produksi dan pemasarannya sesuai dengan perkembangan jaman. Terlebih di era digitalisasi saat ini, pelaku usaha seharusnya dapat lebih mengefisienkan biaya promosi melalui promosi secara online. Kenyataannya keadaan ini belum dapat dimanfaatkan dengan baik oleh pelaku UMKM, khususnya UMKM yang ada di desa. Oleh sebab itu perlu adanya pendampingan pengembangan jaringan pemasaran online kepada pelaku UMKM di desa.

Sebagai kabupaten perdagangan, Kabupaten Cirebon memiliki berbagai jenis UMKM unggulan seperti UMKM Batik, makanan olahan, rotan, perikanan dan lain-lain. Perkembangan UMKM di Kabupaten Cirebon pun dari tahun ke tahunnya menunjukkan peningkatan yang signifikan. Jumlah UMKM yang tersebar di wilayah Kabupaten Cirebon pada tahun 2018 sebanyak 31.034 unit. Berdasarkan jenis industrinya terlihat bahwa sebagian besar merupakan industri makanan yaitu sebanyak 18.161 unit, kemudian perdagangan sebanyak 10.401 unit, yang ketiga adalah industri jasa sebanyak 1.378 unit, dan industri konfeksi sebanyak 856 unit. Sementara industri lainnya berada dibawah 100 unit (Dinas Koperasi dan UMKM Kabupaten Cirebon, 2018). Salah satu daerah di Kabupaten Cirebon yang UMKM nya sedang berkembang adalah Desa Sindangkasih.

Era digitalisasi saat ini, UMKM harus dapat memanfaatkan perkembangan teknologi untuk meningkatkan produktifitas usahanya. Baik dari segi produksi maupun dari segi pemasaran. Kondisi UMKM saat ini yang masih memiliki keterbatasan dalam penggunaan teknologi menyebabkan

banayk usaha UMKM yang tidak mampu bersaing dengan pelaku usaha lain baik dari dalam maupun luar negeri. Untuk mengatasi permasalahan tersebut diperlukan peningkatan jejaring bisnis dan akses permodalan untuk UMKM. Salah satu upaya yang dapat dilaksanakan adalah dengan melaksanakan “Program pendampingan Pengembangan UMKM melalui Digitalisasi Teknologi dan Integrasi Akses Permodalan” melalui pendampingan ini dapat meningkatkan pemasaran produk dan akses permodalan bagi pelaku UMKM di Desa Sindangkasih Kabupaten Cirebon.

Tujuan program kegiatan pengabdian ini adalah meningkatkan kesadaran, teknik pemasaran produk, distribusi barang hasil produksi pelaku serta pengetahuan akses permodalan UMKM dalam perkembangan teknologi di Era dRevolusi Industri 4.0. Manfaat kegiatan program pengabdian masyarakat ini adalah untuk meningkatkan pengetahuan pelaku UMKM untuk mendistribusikan dan mempromosikan hasil produksinya sesuai dengan perkembangan teknologi saat ini. Serta menjaring relasi yang kuat untuk akses permodalan bagi pelaku UMKM yang ada di Desa Sindangkasih Kabupaten Cirebon.

2. Metode

Metode yang diterapkan untuk mencapai pemecahkan permasalahan ini adalah metode sistem tindakan dan pembelajaran yang partisipatif yang dikenal sebagai metode PLA (*Participatory Learning and Action*). Metode pemberdayaan masyarakat ini dikembangkan oleh Linda Mayoux tahun 2000-an (Sadia, dkk 2013). Dengan metode PLA, proses dan evaluasi dilaksanakan secara partisipatif. PLA merupakan bentuk baru dari metoda pemberdayaan masyarakat yang

dahulu dikenal sebagai “*learning by doing*” atau belajar sambil bekerja. Secara singkat, PLA merupakan metoda pemberdayaan masyarakat yang terdiri dari proses belajar tentang suatu topik, pengolahan, pemeliharaan, dan lain sebagainya setelah itu diikuti aksi atau kegiatan riil yang relevan dengan materi pemberdayaan masyarakat tersebut (Mardikanto, 2013). Berdasarkan pemaparan permasalahan diatas, solusi yang dapat ditawarkan adalah sebagai berikut:

1. Sosialisasi pentingnya penggunaan teknologi di Era Revolusi Industri 4.0 dalam persaingan bisnis yang mereka jalani
2. Sosialisasi teknik pemasaran produk UMKM melalui media elektronik oleh pelaku UMKM di Desa Sindangkasih
3. Sosialisasi jaringan distribusi barang hasil produksi UMKM di Desa Sindangkasih
4. Sosialisasi dan Pendampingan untuk mengakses permodalan oleh pelaku UMKM di Desa Sindangkasih

Evaluasi program dilakukan terhadap proses, pelaksanaan dan *outcome*. Evaluasi proses menggunakan metode evaluasi Snyder (Sadia, dkk 2013). Kegiatan monitoring dan evaluasi akan dilakukan pada Bulan Desember 2019 dengan indikator pencapaian tujuan dan tolak ukur sebagai berikut:

Tabel 1. Kegiatan Pengembangan UMKM di Desa Sindangkasih Kab. Cirebon

No	Uraian Kegiatan	Target	Tolak ukur
1	Meningkatkan keasadaran pelaku UMKM terhadap penggunaan teknologi di Era Revolusi Industri 4.0 dalam persaingan bisnis yang mereka jalani	10 UMKM	Kesadaran pentingnya penggunaan teknologi di era R.I 4.0
2	Meningkatkan teknik pemasaran produk UMKM melalui media elektronik oleh pelaku UMKM di Desa Sindangkasih	10 UMKM	Mampu memasarkan produk secara online
3	Meningkatkan jaringan distribusi barang hasil produksi UMKM di Desa Sindangkasih	10 tenant	Mampu memperluas jaringan pemasaran produk
4	Meningkatkan akses permodalan bagi UMKM di Desa Sindangkasih	10 tenant	Mampu mengakses permodalan baik dari bank maupun lembaga nonbank

3. Hasil dan Pembahasan

Dalam kegiatan pengembangan UMKM di Desa Sindangkasih Kecamatan Beber Kabupaten Cirebon melalui Melalui Digitalisasi Tekonolgi

Dan Integrasi Akses Permodalan tim melakukan model matrik sebagai indikatos untuk melihat apakah ada peningkatan kapasitas dari UMKM tersebut dalam kegiatan pengembangan UMKM. Matrik kegitan dapat dilihat pada table 2 berikut:

Tabel 2. Matrik Pengembangan UMKM di Desa Sindangkasih Kecamatan Beber Kabupaten Cirebon melalui Melalui Digitalisasi Tekonolgi Dan Integrasi Akses Permodalan

No	Materi	Kondisi Awal	Pada Saat Pendampingan	Setelah Pendampingan
1	Kewirausahaan	<ul style="list-style-type: none"> ➤ Belum memahami makna darikewirausahaan dan pentingnya mempelajari manajemen kewirausahaan ➤ Belum memahami prinsip-prinsip dasar kewirausahaan ➤ Belum dapat membedakan antara pedagang dan enterprenuer 	<ul style="list-style-type: none"> ➤ Diberikan pemahaman tentang kewirausahaan ➤ Diberikan pemahaman tentang prinsip-prinsip seorang entrepreneur (pengusaha) ➤ Diberikan motivasi untuk mengembangkan usaha yang sudah Ada saat ini ➤ Diberikan contoh-contoh pengusaha kecil yang ada disekitarnya yang sudah berhasil berkembang ➤ Diberikan arahan untuk dapat memisahkan pengeluaran usaha 	<ul style="list-style-type: none"> ➤ Memahami makna darikewirausahaan dan pentingnya mempelajari manajemen kewirausahaan ➤ Memahami prinsip-prinsip dasar kewirausahaan ➤ Dapat membedakan antara pedagang dan enterprenuer ➤ Dapat memisahkan

		<ul style="list-style-type: none"> ➤ Belum dapat memisahkan antara biaya produksi dengan pengeluaran rumah tangga ➤ Belum dapat memahami bidang usaha yang sedang dilakukan saat ini ➤ Belum termotivasi untuk memajukan usaha yang Ada saat ini 	<p>dengan pengeluaran rumah tangga</p> <ul style="list-style-type: none"> ➤ Diberikan metode dan kiat-kiat dalam menjalankan usaha agar lebih berkembang 	<p>antara biaya produksi dengan pengeluaran rumah tangga</p> <ul style="list-style-type: none"> ➤ Dapat memahami bidang usaha yang sedang dilakukan saat ini ➤ Termotivasi untuk memajukan usaha yang Ada saat ini
2	Peluang dan kendala bisnis UKM	<ul style="list-style-type: none"> ➤ Belum memahami kendala-kendala yang terjadi dalam bisnis yang dijalankan ➤ Belum dapat menjelaskan tantangan dan peluang yang ada dalam usaha yang dijalankan ➤ Belum dapat memahami struktur usaha yang dijalankan 	<ul style="list-style-type: none"> ➤ Diberikan penjelasan tentang kendala-kendala yang dihadapi dalam kegiatan usaha ➤ Diberikan penjelasan tentang peluang yang bisa diraih dari usaha yang dijalankan saat ini ➤ Diberikan pemahaman tentang pengelolaan usaha untuk menghindari resiko usaha yang akan terjadi ➤ Diberikan contoh pengelolaan usaha yang baik dari usaha kecil yang berkembang disekitarnya 	<ul style="list-style-type: none"> ➤ Memahami kendala-kendala yang dapat timbul dari kegiatan usaha yang dijalankan ➤ Memahami tentang peluang usaha dalam mengembangkan usaha yang dijalankan saat ini ➤ Memahami struktur usaha yang dijalankan saat ini ➤ Memahami pengelolaan usaha yang baik dalam mengendalikan resiko yang mungkin terjadi

3	Permodalan UMKM	<ul style="list-style-type: none"> ➤ Kesulitan memnutukan jumlah modal yang dibutuhkan dalam menjalankan usahanya ➤ Kesulitan mendapatkan akses permodalan ➤ Kesulitan dalam menentukan penggunaan modal untuk usaha ➤ Kesulitan dalam mengelola modal yang ada saat ini 	<ul style="list-style-type: none"> ➤ Diberikan pemahaman tentang jenis-jenis permodalan yang dapat diakses oleh pelaku usaha ➤ Diberikan motivasi dan pemahaman tentang modal usaha dan penggunaan modal usaha secara selktif dan efisien ➤ Diberikan penegtahuan dalm mengelola modal usaha sebagai upaya pengembangan usaha ➤ Diberikan contoh penggunaan modal usaha dari bebrapa usha kecil yang sudah berkembang saat ini 	<ul style="list-style-type: none"> ➤ Memahami tentang jenis-jenis permodalan yang dapat diakses untuk modal usahanya ➤ Memahami pentingnya modal usaha yang digunakan hanya untuk kegiatan produksi bukan konsumsi ➤ Memahami pengelolaan modal busaha agar tidak terjebak dalam hutang yang berlebihan ➤ Memahami bahwa modal usaha tidak hanya didapatkan dari hutang tapi juga bisa dengan cara kerja sama usaha dengan mencari investor
4	Perencanaan Keuangan	<ul style="list-style-type: none"> - Belum memahami fungsi perencanaan keuangan - Belum mengetahui proses perencanaan keuangan - Belum memahami komponen biaya yang masuk ke modal awal usaha - Sudah mengenal penentuan HPP - Belum bisa menentukan margin usaha - Belum bisa menentukan 	<ul style="list-style-type: none"> - Memperkenalkan konsep dasar perencanaan keuangan - Memberi pemahaman tentan fungsi perencanaan keuangan untuk menunjang tujuan jangka pendek maupun jangka panjang - Penentuan biaya modal terdiri dari biaya investasi (peralatan/mesin/bang unan yang digunakan untuk proses produksi) dan biaya produksi (biaya langsung dan tidak langsung yang 	<ul style="list-style-type: none"> - Sudah memahami fungsi perencanaan keuangan untuk menentukan target/tujuan usaha baik jangka pendek dan jangka panjang - Sudah paham proses perencanaan keuangan yang terdiri dari penentuan modal awal, penentuan

		Break Even Point (Titik impas usaha) - Belum bisa memproyeksikan periode pengembalian modal (payback period)	dikeluarkan untuk proses produksi) - Penentuan margin usaha - Cara menghitung break even point (titik impas) - Cara menghitung proyeksi laba	HPP, penentuan Harga jual, penentuan BEP, Proyeksi laba dan proyeksi payback period
--	--	---	---	---

Program kegiatan pendampingan UMKM ini berlangsung selama sebulan. Pendampingan ini dimulai dengan memberikan sosialisasi kepada UMK yang sudah ditunjuk dan bersedia diberikan pendampingan secara intensif. Kegiatan ini dilakukan langsung di daerah tempat tinggal pelaku UMKM yaitu di Desa Sindangkasih. Secara umum kegiatan pendampingan yang dilakukan sebagai berikut:

1. Tahap awal: Sosialisasi mengenai perkembangan teknologi bagi pelaku UMKM. Kegiatan ini dilakukan dengan penyampaian materi mengenai teknologi pemasaran yang berkembang saat ini. Kemudahan teknologi menyebabkan peningkatan penjualan produk dengan memberikan beberapa contoh usaha yang sudah berkembang yang ada di sekitar wilayah Cirebon. Selain itu diberikan juga sosialisasi mengenai contoh kemasan produk yang digemari masyarakat saat ini. Kemajuan teknologi saat ini memudahkan pelaku usaha untuk membuat

produknya lebih efektif dan efisien serta ramah lingkungan. Kegiatan ini berhasil menumbuhkan motivasi pelaku UMKM untuk lebih berinovasi dalam mengembangkan produk yang sudah ada.

2. Tahap kedua : Pelatihan mengenai kemasan produk yang lebih modern dan lebih diminati masyarakat saat ini. Dalam tahap ini pelaku UMKM langsung diberikan pelatihan untuk membuat design kemasan, merk dagang dan komposisi yang tepat dalam pengemasan produknya. Selain itu mereka juga dibekali dengan praktek langsung penjualan produk secara online melalui simulasi kasus. Sehingga setelah produknya sudah jadi dapat langsung dipasarkan baik secara offline maupun online. Kegiatan ini berhasil mengubah beberapa produk UMKM yang tadinya tidak dikemas secara efisien menjadi lebih efisien dan bernilai jual lebih tinggi.
3. Tahap ketiga : dalam tahap terakhir ini pelaku UMKM

diberikan pelatihan mengenai perencanaan usaha. Mulai dari menghitung biaya produksi, harga pokok produksi, biaya investasi hingga laba yang diinginkan. Sehingga mereka dapat membuat sebuah perencanaan bisnis yang baik. Implikasi dari kegiatan ini adalah pelaku UMKM dapat membuat laporan keuangan sederhana bagi kegiatan usahanya. Sehingga dapat menarik investor atau debitur untuk memberikan modal kepada pengembangan usaha yang mereka jalani saat ini.

4. Kesimpulan dan Saran

Kesimpulan

Pelaku UMKM berhasil membuat produk sesuai dengan permintaan pasar saat ini dengan memanfaatkan perkembangan teknologi saat ini. Peningkatan teknik pemasaran produk UMKM melalui pemasaran online dan pemasaran offline dengan memanfaatkan perkembangan teknologi saat ini, sehingga biaya pemasaran jadi lebih efektif dan efisien.

Peningkatan distribusi barang hasil produksi UMKM di Desa Sindangkasih. Sebelumnya produk hanya dipasarkan di daerah setempat, saat ini produk yang dihasilkan sudah dipasarkan sampai di luar daerah.

Peningkatan akses permodalan oleh pelaku UMKM di Desa Sindangkasih. Jika dulu produksi yang dihasilkan masih dalam skala kecil dengan kemudahan akses permodalan saat ini, usaha yang mereka jalankan bisa lebih berkembang dengan peningkatan skala produksi.

Saran

1. Diperlukan dukungan dari semua *stakeholder* (Dinas Koperasi &

UMKM Kab. Cirebon atau lembaga terkait), sehingga pengembangan kapasitas UMKM Tenant dapat berjalan dengan efektif.

2. Dibutuhkan program lanjutan secara *kontinyu* sehingga mengarah pada peningkatan kapasitas UMKM Tenant baik dalam bentuk peralatan maupun akses permodalan, serta fasilitasi promosi melalui pameran tingkat Kabupaten, Provinsi, maupun nasional.
3. Perlu dihasilkan program pengembangan UMKM Tenant melalui teknologi informasi dengan didukung oleh *e-marketing berbasis web*.

DAFTAR PUSTAKA

- Badan Pusat Statistik. 2017. Laporan perkembangan UMKM di Indonesia. Jakarta.
- Bappenas. 2006. Upaya Pemberdayaan UMKM. www.bappenas.go.id. Diunduh Tanggal 22 September 2017.
- Dinas Koperasi dan UMKM Kabupaten Cirebon. 2018. Rekapitulasi Usaha Mikro Kecil Menengah Kabupaten Cirebon 2018. Dinas Koperasi dan UMKM Kabupten Cirebon.
- Sopannah. 2010. Peran dan Permasalahan Usaha Mikro. <http://siapbos.blogspot.com/2009/05/peran-dan-permasalahan-usahamikro.html>. Diunduh Tanggal 22 Oktober 2017.
- Sriyana, Jaka. 2010. Strategi Pengembangan Usaha Kecil Dan Menengah (UMKM): Studi Kasus Di Kabupaten Bantul Paper pada Simposium Nasional 2010: Menuju Purworejo Dinamis dan Kreatif
- Sulaeman, Suhendar. 2004. Pengembangan Usaha Kecil Dan Menengah Dalam Menghadapi Pasar

Regional Dan Global. Infokop
Nomor 25 Tahun XX.

Susilo, S.Y., dan Krisnadewara, P.D.
2007. “Strategi Bertahan Industri
Kecil Pascagempa Bumi di
Yogyakarta”, *Ekonomi dan Bisnis*,
Vol. 9 No. 2, Juni 2007, hal. 127 –
146

Tambunan, Tulus. 2003. Perkembangan
UMKM dalam Era AFTA:
Peluang, Tantangan, Permasalahan
dan Alternatif Solusinya. Paper
Diskusi pada Yayasan Indonesia
Forum.