



PELATIHAN Mencari Peluang Sumber Dana Usaha

Oleh

Lenggogeni¹, Indra Saputra², Prastiyo Diatmono³^{1,2,3} Universitas TrisaktiEmail: [1lenggogeni@gmail.com](mailto:lenggogeni@gmail.com)

Article History:

Received: 03-08-2022

Revised: 17-08-2022

Accepted: 23-09-2022

Keywords:*Masyarakat di Pulo Gadung,
Covid 19, Media Sosial,
Sumber Dana Usaha*

Abstract: Masyarakat di Pulo Gadung masih tergolong masyarakat kurang mampu, dengan lokasi pemukiman yang cukup padat dan sempit, serta lingkungan yang kurang bersih, merupakan hal yang perlu diperhatikan baik oleh pemerintah wilayah setempat, CSR maupun perguruan tinggi seperti Universitas Trisakti, maka perlu pemberdayaan bagi usaha kecil melalui kegiatan Pengabdian Masyarakat dengan melakukan pendampingan pada ibu Mutia sebagai Mitra, agar usahanya dapat bangkit kembali, sehingga diharapkan dapat membantu ekonomi keluarga. Permasalahan yang banyak terjadi di Indonesia sebagai berikut: minimnya modal usaha, Pengelolaan Keuangan Tidak Efisien, Kurangnya Inovasi, Belum Memaksimalkan Pemasaran Online, Pembukuan Masih Manual, Manajemen Waktu, Tidak Memiliki Izin. Hasil dari kegiatan pengabdian ini adalah Masalah utama yang dihadapi pedagang keliling adalah masih minimnya pengetahuan terkait mencari peluang sumber modal kerja, Dalam kondisi covid 19 ini, pemanfaatan terhadap teknologi guna mempermudah akses baik dalam komunikasi dan juga promosi dalam usaha sangat berperan, Media Sosial sangat membantu dalam proses komunikasi dan konsultasi baik dalam perluasan dalam pemasaran dan konsultasi bisnis.

PENDAHULUAN**Latar belakang**

Usaha Mikro Kecil dan Menengah (UMKM) di Indonesia terus bertambah setiap tahun. Di tahun 2018, jumlah pengusaha UMKM diprediksi mencapai 58,97 juta orang. Bahkan, angka ini diprediksi terus meningkat di tahun berikutnya seiring dengan kemajuan teknologi dan potensi sumber daya manusia yang semakin berkembang.

Peningkatan jumlah UMKM ini membawa pengaruh yang cukup baik bagi perekonomian di Indonesia. Mulai dari penyerapan tenaga kerja hingga peningkatan produk domestik bruto yang cukup besar, yaitu mencapai 60,34 persen di tahun 2018. Pemerintah menurunkan pajak UMKM menjadi 0,5 persen, agar geliat bisnis UMKM semakin berkembang pesat. Namun, ternyata masih banyak para pengusaha UMKM terkendala modal usaha, strategi pemasaran, hingga akses teknologi digital. Akibatnya, usaha berjalan stagnan dan tidak mengalami kemajuan yang signifikan



Pandemi Covid-19 megakibatkan krisis kesehatan dan mengganggu aktivitas ekonomi nasional. Namun, sejumlah indikator menunjukkan pemulihan ekonomi nasional pada triwulan IV/2020 dan triwulan I/2022. Salah satu upaya pemulihan ekonomi nasional adalah mendorong sektor UMKM yang memiliki kontribusi penting dalam perekonomian nasional. Pandemi Covid-19 berdampak negatif pada sektor UMKM yang menyebabkan para pelakunya harus beradaptasi antara lain dengan menurunkan produksi barang/jasa, mengurangi jumlah/jam kerja karyawan serta jumlah saluran penjualan/pemasaran. Membaiknya angka penyebaran virus Covid-19 dan adanya program vaksinasi, telah menumbuhkan optimisme bagi para pelaku UMKM pada tahun 2021. Dalam memanfaatkan momentum pertumbuhan ekonomi, pemerintah melakukan berbagai kebijakan untuk memulihkan sektor UMKM yaitu penyaluran PEN bagi sektor UMKM, program Gernas BBI, program vaksinasi, restrukturisasi kredit, dan rencana pembentukan holding BUMN ultra mikro. FEB Universitas Trisakti perlu mendukung pemerintah dalam memulihkan sektor UMKM agar momentum pertumbuhan ekonomi tahun 2021 ini dapat terwujud.

Pedagang Makanan Pulo Gadung yang mana keberlangsungan usahanya tidak dapat bertahan lama. Mereka menghadapi ketidakpastian dalam usaha. Hambatan yang umumnya dikeluhkan para pelaku usaha kecil menengah adalah penjualan yang semakin menurun, kesulitan dalam modal usaha serta masalah dalam produksi.

Masyarakat di Pulo Gadung masih tergolong masyarakat kurang mampu, dengan lokasi pemukiman yang cukup padat dan sempit, serta lingkungan yang kurang bersih, merupakan hal yang perlu diperhatikan baik oleh pemerintah wilayah setempat, CSR maupun perguruan tinggi seperti Universitas Trisakti. Pada umumnya mereka adalah masyarakat penduduk asli dan pendatang, dimana mata pencaharian mereka adalah dengan tingkat pendidikan yang masih relative rendah yaitu paling tinggi SMA dengan penghasilan rata-rata paling tinggi Rp 2.500.000 per bulan. Dengan jumlah perolehan pendapatan sebesar tersebut, maka penduduk Pulo Gadung tergolong daerah miskin. Masyarakat yang bergerak di bidang usaha kecil pada wilayah tersebut cukup banyak, walaupun sebagian besar masih bersifat sector informal seperti pedagang kecil makanan

Berdasarkan hal tersebut di atas, sangatlah tepat kami dari Fakultas Ekonomi dan Bisnis melakukan pemberdayaan bagi usaha kecil melalui kegiatan Pengabdian Masyarakat dengan melakukan pendampingan pada ibu Mutia sebagai Mitra, agar usahanya dapat bangkit kembali, sehingga diharapkan dapat membantu ekonomi keluarga.

Masalah

Permasalahan yang banyak terjadi di Indonesia sebagai berikut

1. Minimnya Modal

Permasalahanan UKM paling utama adalah modal usaha yang terbatas. Akibatnya, para pengusaha tidak bisa menaikkan jumlah produksinya untuk mencapai omzet lebih banyak. Para pelaku UMKM mungkin saja memiliki banyak [ide bisnis](#) untuk mengembangkan usahanya, namun harus terhenti karena tidak adanya modal tambahan. Jika ditelusuri ke belakang, banyak pelaku UMKM yang kesulitan untuk mendapatkan modal tambahan.

Hal tersebut senada dengan hasil survei yang dilakukan oleh [Pricewaterhouse Coopers](#), yang mana 74 persen UMKM di Indonesia belum mendapatkan akses pembiayaan.

2. Rendahnya kualitas Sumber Daya Manusia, 64% dari pelaku UMKM hanya tamat SD (BPS, 2005)



3. Rendahnya produktivitas. Produktivitas UMKM hanya 0,014% dari produktivitas besar, dan 56% dari produktivitas secara nasional (BPS, 2005 – 2007)

4. Distribusi Tidak Tepat

Kurangnya channel untuk pendistribusian barang juga menjadi tantangan yang dihadapi oleh pelaku UMKM. Rekomendasi teman dan pemasaran dari mulut ke mulut bahkan menjadi channel favorit pelaku UMKM dalam memasarkan produknya. Kenyataan di lapangan, pelaku UMKM yang didominasi oleh generasi X hanya berfokus pada kualitas produksi barang. Sehingga, terkadang distribusi menjadi kurang fokus dan ditempatkan pada nomor ke sekian.

Padahal, salah satu permasalahan UMKM yang sering dihadapi oleh usaha kecil adalah distribusi dan pemasaran yang kurang tepat. Jika UMKM tentang teknik pemasaran yang tepat, peluang usaha UMKM berkembang semakin besar.

2. Pengelolaan Keuangan Tidak Efisien

Memiliki arus kas yang kuat dapat membuat bisnis Anda berjalan. Karena, pada dasarnya manajemen keuangan berhubungan langsung dengan arus kas. Pengelolaan arus kas yang salah akan menimbulkan masalah pada bisnis Anda.

Itulah permasalahan UMKM yang sering dihadapi saat ini. Tidak sedikit pada pelaku UMKM di Indonesia yang tidak memperhatikan pengelolaan keuangan bisnis. Hal tersebut tentunya berakibat pada pengelolaan keuangan tidak bekerja secara efisien.

Pengelolaan keuangan yang tidak efisien akan membuat masalah. Salah satunya masalah yang dihadapi perihal keuangan yaitu adanya pengeluaran keuangan lebih besar dari pemasukan. Hal itu berarti bisnis Anda tidak menghasilkan pendapatan yang cukup dari pelanggan.

4. Kurangnya Inovasi

Banyak pelaku UMKM jalan di tempat dalam mengembangkan usahanya karena minimnya [inovasi](#). Akhirnya banyak usaha yang hanya bertahan selama 1-2 tahun, kemudian bangkrut karena produk atau jasa yang ditawarkan tidak kuat atau kalah bersaing.

Banyak pelaku UMKM di Indonesia yang hanya menjalankan bisnis berdasarkan ikut-ikutan tanpa melihat potensi diri yang dimilikinya. Tidak mengherankan jika produk UMKM lokal yang berhasil menembus pasar internasional terbilang masih sedikit.

Pelaku UMKM diharapkan mampu untuk berpikir kritis sekaligus inovatif dalam memproduksi barang dan jasa. Meski barang yang ditawarkan sejenis, tetapi jika masing-masing memiliki perbedaan yang signifikan membuat konsumen mempunyai banyak pilihan.

5. Belum Memaksimalkan Pemasaran Online

Salah satu faktor yang menyebabkan pendistribusian barang UMKM kurang meluas karena pengusaha belum melakukan pemasaran online baik melalui website dan optimasi [SEO](#) maupun media sosial.

Mungkin, beberapa pelaku UMKM sudah memasarkan produknya secara online melalui [media sosial](#), situs marketplace, dan lainnya. Akan tetapi, dalam prakteknya masih kurang maksimal. Sehingga, hasil yang didapat pun kurang maksimal.

Kurangnya pengetahuan sampai dengan adaptasi terhadap internet dan perkembangan teknologi yang dialami pelaku UMKM ini menjadi tantangan dan masalah yang harus dihadapi.

Padahal dengan menggunakan jasa SEO dengan website yang memiliki landing page yang bagus, banyak konsumen baru yang akan tertarik di tengah trens perdagangan online.



Tapi penyedia [jasa landing page](#), website dan SEO harus dilibatkan.

6. Pembukuan Masih Manual

Ilustrasi UMKM Indonesia, Sumber: binus.ac.id

Pembukuan termasuk dalam pengelolaan keuangan yang menjadi salah satu inti keberhasilan usaha. Kesulitan dalam memperhitungkan omset, laba kotor sampai dengan laba bersih karena pembukuan yang masih manual seringkali menghambat UMKM untuk bisa *growth* dan *scale up* bisnisnya.

Walaupun terkesan tata tertib, pembukuan untuk bisnis merupakan hal yang sepele, nyatanya dengan data pembukuanlah suatu perusahaan bisa mengukur keberhasilan dan merencanakan strategi perusahaan ke depannya.

7. Manajemen Waktu

Manajemen waktu merupakan hal yang terlihat sepele, Namun pada dasarnya manajemen waktu merupakan permasalahan yang banyak dihadapi UMKM. Lebih dari 90 persen pemilik bisnis bekerja multi tasker, Mereka bekerja menjadi pengusaha sekaligus pemilik bisnis kecil dan pengurus semua masalah bisnis kecil.

Jika Anda tidak berusaha mengatur waktu sebaik mungkin, Anda akan mengalami kesulitan terkait dengan itu. Maka, buatlah daftar hal yang akan dilakukan "*To Do List*". Hal tersebut akan memudahkan para pemilik UMKM yang bekerja multitasker dalam mengatur waktu. Satu hal lagi, orang yang mengatur waktu dengan baik adalah orang yang membuat perbedaan.

8. Tidak Memiliki Izin

Permasalahan UMKM yang terakhir yaitu tidak adanya izin usaha resmi, sehingga menghambat laju usaha. Jika ingin [mengembangkan usaha](#) menjadi lebih besar lagi, maka sudah waktunya mengurus izin resmi untuk usaha Anda.

Kepemilikan badan hukum yang jelas hanya dimiliki oleh segelintir pelaku UMKM. Mayoritas UMKM juga mengalami tantangan di bidang pengetahuan mengenai aspek legalitas dan perizinan, termasuk persyaratan sampai dengan bagaimana proses yang ditempuh dalam proses pengurusannya.

Demikianlah ulasan mengenai beberapa permasalahan UMKM yang sering terjadi. Sebagai pelaku UMKM, sebaiknya Anda jangan melihat permasalahan tersebut sebagai penghalang untuk berkembang, melainkan sebagai tantangan untuk bisa maju dan berkembang menjadi lebih baik. Semoga informasi ini bermanfaat bagi Anda.

Berdasarkan pernyataan-pernyataan di atas, sangat penting untuk melakukan pengabdian kepada masyarakat melalui pelatihan mencari peluang dalam sumber dana usaha

Rumusan permasalahan mitra

- Pelayanan dan konsultasi tentang mencari peluang modal usaha
- Sulitnya peluang modal usaha
- Kselutin membuat Business Plan yang dapat diterima bank, pemebri pinjaman dan insentif pemerintah

Salah satu pelaku usaha yang terhambat usahanya akibat covid 19 adalah Ibu Putri dan Pedagang keliling yang mempunyai usaha yaitu penjual nasi goreng, mie goreng, mie rebus. Usaha yang dilakukan merupakan keliling Pulo GADUNG, oleh karena hingga saat ini usahanya belum mempunyai izin usaha. Saat ini usahanya tidak dapat berjalan dengan lancar akibat adanya *social distancing*, *phisycal distancing*, dimana masyarakat diminta tidak kemana-mana atau di rumah saja.



Dengan menurunnya daya beli masyarakat terhadap pembelian makanan maka kesulitan bagi pedang keliling dalam mendapat sumber modal. Saat ini mereka meminjam uang melalui tengkulak. Oleh sebab itu, sangatlah penting bagi mitra Abdimas ini untuk ditingkatkan pengetahuan mengenai sumber pinjaman yang sangat murah dan insentif pemerintah untuk modal kerja para pedagang keliling diharapkan dapat meningkatkan kualitas dan pangsa pasar, yang berdampak pada kesejahteraan ekonomi keluarga.

Gambar: PEDAGANG KELILING PULO GADUNG

Tujuan

Berdasarkan uraian di atas maka tujuan dari kegiatan Pengabdian Kepada Masyarakat ini adalah untuk memberi pengetahuan dan pelatihan serta membantu memberikan solusi terhadap permasalahan yang dihadapi yaitu memberikan pelatihan yang memberikan pengetahuan sumber modal

Manfaat

1. Bagi mitra dan masyarakat:

Manfaat yang diharapkan dari pelatihan ini adalah mitra dan masyarakat dapat mengetahui dan memahami dalam berwirausaha agar dapat meningkatkan usaha mereka dalam masa pandemi covid 19 ini .

2. Bagi para pelaksana PKM (Dosen FEB Usakti) :

Untuk meningkatkan kemampuan Dosen dalam mencermati permasalahan yang ada di masyarakat dan berpartisipasi dan mencari jalan keluar sekaligus terjun dalam menyelesaikan masalah tersebut.

3. Membina hubungan yang sudah terjalin baik antara Universitas Trisakti dan masyarakat sekitarnya.

Pendekatan Pemecahan Masalah

Pendekatan pemecahan masalah ini dilakukan melalui diskusi di dalam penyuluhan, pelatihan serta pendampingan yang dilakukan, sehingga informasi dan masalah baik internal maupun eksternal mitra terungkap, berdasarkan kunjungan orientasi yang telah dilakukan sebelumnya di lapangan

Khalayak Sasaran

Khalayak sasaran yang dibina adalah pengusaha kecil mikro "usaha rumahan" yang terkena imbas dari Bencana virus covid 19.

Pembagian Kerja Pelaksana

Pelatihan ini diberikan oleh pakar serta praktisi di lingkungan Fakultas Ekonomi dan Bisnis Universitas Trisakti, yang bertujuan untuk memberikan pemahaman sumber modal kerja dalam masa pandemi covid 19 ini serta pemberdayaan pengusaha kecil mikro khususnya mitra Abdimas.

PELAKSANAAN KEGIATAN

Persiapan Kegiatan

Dilakukan persiapan rapat awal koordinasi bersama sesama dosen pelaksana Abdima di FEB Universitas Trisakti, yaitu Prodi Ekonomi. Rapat dilakukan sebanyak 2 kali yaitu via online (link zoom), dikarenakan adanya wabah virus corona yang melarang orang untuk berkumpul melakukan aktivitas di luar rumah. Dalam rapat tersebut tim Abdimas fokus pada



potensi dan permasalahan yang dihadapi mitra, terkait dengan materi yang dibutuhkan oleh mitra berikut modul yang harus dibuat. Kami sangat beruntung karena mitra Abdimas sangat kooperative dalam kegiatan Abdimas ini, sehingga persiapan untuk kegiatan Abdimas berjalan baik dan lancar. Kami dapat menemui mitra, walaupun frekuensinya tidak telalu sering.

Materi Kegiatan

Materi yang diberikan terkait tentang Pembinaan bagi usaha kecil mikro dalam rangka meningkatkan usaha mereka yang isinya adalah:

- a. Pentingnya Usaha Kecil dan Kewirausahaan pada masa krisis
- b. Pentingnya Manajemen Usaha Kecil pada masa krisis
- c. Penting Pengetahuan Sumber Modal kerja berupa Bank, KUK, Insentif yang diberikan pemerintah seperti Insentif yang diberikan oleh Kementerian pada Usaha Kecil pada masa krisis
- d. Pentingnya strategi pembuatan Business Plan untuk pengajuan pinjaman modal kerja

Pelaksanaan/Metode Pelaksanaan

Pelaksanaan dalam kegiatan ini dengan menggunakan metode partisipatif, yaitu dimana kami menggali potensi dan masalah utama yang dihadapi pada mitra. Metode yang dilaksanakan dengan mengkombinasi antara ceramah/penyuluhan, diskusi dan Tanya jawab. Kegiatan dalam melaksanakan abdimas ini adalah berbentuk:

- a. Pendidikan, yaitu suatu ilmu pengetahuan baik secara praktis ataupun akademis dalam rangka meningkatkan kemampuan mitra untuk meningkatkan taraf hidupnya.
- b. Pelayanan yaitu memberikan jasa pelayanan kepada mitra Abdimas dimana dalam hal ini pelayanan yang diberikan yaitu menyalurkan hasil produksi, membantu memasarkan produk usaha mitra dan lain-lain.

Sedangkan jenis kegiatan yang dilaksanakan adalah sebagai berikut

- a. Penyuluhan yaitu memberikan ilmu pengetahuan kepada mitra tentang pentingnya memiliki jiwa kewirausahaan yang tinggi apalagi dalam masa krisis seperti sekarang ini.
- b. Pelatihan yaitu memberikan suatu latihan ketrampilan kepada mitra tentang cara mengelola usaha kecil, seperti menentukan rencana yang matang, adanya *job desk* yang tepat dan jelas agar hasilnya akan optimal serta pengontrolan yang baik dalam pelaksanaan dari awal proses produksi hingga akhir produksi.
- c. Pelatihan strategi yang harus dilakukan terkait dengan pengajuan Business Plan untuk diajukan kepada pemberi pinjaman atau pemberi hibah dan insentif
- d. Konsultasi yaitu memberikan jasa pelayanan dimana mitra dapat bertanya tentang sesuatu hal yang berkaitan dengan tujuan pengabdian masyarakat ini meningkatkan kesejahteraan masyarakat kecil khususnya..

KELAYAKAN PERGURUAN TINGGI

Deskripsi (kemampuan Prodi dan Fak serta Universitas dalam bidang PkM selama 3 tahun terakhir, dukungan material dan kebijakan, merujuk LED, renstra/renop/roadmap pengelola)

Penelitian, Pengabdian Kepada Masyarakat Dan Kerjasama

Penelitian dan Pengabdian Masyarakat merupakan hal terpenting disamping pengajaran yang termasuk dalam tugas Tridarma Perguruan Tinggi. Melalui penelitian dan pengabdian masyarakat, peningkatan kualitas Universitas Trisakti menjadi hal terpenting



yang harus diutamakan. Melalui kerjasama terhadap masyarakat industri, penelitian Fakultas Ekonomi Universitas Trisakti dapat diarahkan ke isu utama yang menyangkut *link and match*, sehingga ke tiga hal ini saling terkait dalam menunjang proses pembelajaran dan peningkatan kualitas Fakultas Ekonomi Universitas Trisakti sebagaimana yang menjadi tujuan utama sesuai dengan VMTS.

Adanya temu kenal kegiatan penelitian dan pemberdayaan masyarakat selain memperhatikan isu-isu strategis dimaksud, juga mengacu kepada kebijakan untuk memosisikan Universitas Trisakti sebagai "*agent of change*", yaitu lembaga yang senantiasa aktif memelopori perubahan-perubahan dalam masyarakat melalui perkembangan ilmu pengetahuan dan teknologi yang senantiasa berubah dalam kerangka globalisasi.

Sasaran

1. 35% hasil penelitian yang menjadi bahan untuk pengkayaan materi pendidikan serta mengikutsertakan mahasiswa (S-1, S-2 dan S-3) dan juga menjadi masukan bagi program pengabdian kepada masyarakat.
2. Dua (2) karya ilmiah per dosen pertahun dengan komposisi 30% publikasi penelitian pada jurnal nasional terakreditasi, 10% pada jurnal regional.
3. Pengabdian kepada masyarakat dapat meningkatkan kualitas hidup dan peradaban masyarakat pada skala lokal.
4. Jumlah kegiatan PKM per dosen per tahun minimal 2 dengan sumber dana dari Universitas Trisakti 60%, dari luar negeri 20 %, dari dalam negeri 20%.
5. Kerjasama dalam negeri meningkat dalam mendukung pelaksanaan pendidikan dan pengajaran, penelitian, dan pengabdian kepada masyarakat untuk mendukung pencapaian *Three Star University versi QS Stars*.
6. Kerjasama luar negeri jumlah dan kualitas meningkat sehingga dapat mendukung *student exchange, twinning program*, penelitian, dan publikasi untuk mendukung pencapaian *Three Star University versi QS Stars*.
7. Kerjasama dalam negeri meningkat dalam mendukung pelaksanaan pendidikan dan pengajaran, penelitian, dan pengabdian kepada masyarakat untuk mendukung pencapaian *Three Star University versi QS Stars*.

Fasilitas Perguruan Tinggi Pendukung Kegiatan

Fakultas Ekonomi dan Bisnis memberikan fasilitas dalam mendukung kegiatan PKM ini yaitu koneksi internet, komputer server untuk web-server, jaringan komputer untuk proses monitoring online dan komunikasi. Di ruang dosen dilengkapi dengan komputer dengan jaringan komputer, sehingga akan memperlancar dukungan terhadap jalannya tugas pekerjaan serta perangkat keras yaitu sebuah komputer laptop dan printer untuk kegiatan operasional.

HASIL DAN PEMBAHASAN

Hasil Yang Dicapai Oleh Peserta, Komunitas, dan Pelaksana

Pelaksanaan pelatihan ini dilakukan oleh dua orang dosen Program Studi Ekonomi Pembangunan dan seorang mahasiswa. Pelatihan ini adalah hasil kerjasama antara dosen sebagai instruktur teori dan praktis, juga dengan peserta yaitu:

1. Pemahaman mitra Abdimas khususnya tentang wirausaha meningkat, sehingga membuka jalan peluang usaha mereka berkembang, berikut pendapatnya khususnya pada masa krisis seperti saat ini.



2. Adanya peningkatan pemahaman mitra Abdimas tentang bagaimana meningkatkan skala produksi, diverifikasi produk serta mempertahankan kualitas produk yang sudah ada agar mempunyai nilai jual yang tinggi
3. Adanya peningkatan pemahaman mitra Abdimas tentang pengetahuan sumber sumber modal usaha
4. Diharapkan adanya peningkatan pemahaman mitra Abdimas tentang bagaimana membuat strategi pembuatan Business Plan khususnya pada masa krisis seperti saat ini.

Evaluasi: Tingkat ketercapaian hasil, dampak, manfaat kegiatan, tolak ukur / tes yang dipakai, sebelum dan setelah

Untuk mengetahui hasil evaluasi kegiatan PKM ini, kami menggunakan metode deskriptif, dengan cara menanyakan secara langsung pada mitra terkait hal-hal yang sudah diberikan dengan cara melakukan wawancara.

❖ **Nilai Capaian**

Table 4.1. Nilai Capaian Pelatihan

No	Pemahaman Materi	Nilai Capaian
1.	Konsep Kewirausahaan pada masa krisis	60%
2.	Manajemen sumber modal	60%
3.	Strategi Pembuatan Business Plan	50%

Sumber: Setelah diolah (2022)

❖ **Impact dan manfaat dari Pelatihan yang diberikan ini adalah:**

- Mendorong semangat mitra dalam menjalankan usahanya dengan melakukan kreativitas dan inovatif untuk menciptakan produk baru yang akan dihasilkan, dengan menggunakan sumber daya.
- Menyadarkan mitra akan pentingnya membuat rencana yang matang dalam suatu usaha, mencari peluang sumber modal kerja agar mendapat pelanggan baru.
- Meningkatkan semangat mitra untuk tetap intens menjaga hubungan dengan pelanggan yang lama, agar tidak pindah pada penjual atau produsen lain.
- Menyadarkan mitra untuk tetap meningkatkan kualitas

❖ **Tolak ukur yang digunakan untuk mengetahui pemahaman para peserta**

Untuk mengukur seberapa jauh peserta memahami materi yang sudah diberikan, maka tim abdimas melakukan *pre-test* terhadap mitra terkait materi yang akan diberikan dengan pertanyaan tertutup, artinya dalam hal ini peserta dapat memilih jawaban yang sudah disediakan dalam soal tersebut. Hal ini dilakukan untuk mengetahui sejauh mana pengetahuan yang dimiliki mitra dalam materi pelatihan PKM yang akan diberikan.

Selanjutnya pada akhir acara pelatihan kami melakukan *post test* dengan menyebarkan kuesioner yang diisi dan dijawab sendiri oleh mitra, untuk mengukur seberapa jauh mitra memahami secara garis besar kegiatan tentang kewirausahaan, manajemen usaha kecil serta strategi pemasaran pada masa krisis yang sudah diutarakan di atas, baik secara teori maupun kenyataan yang ada terjadi selama ini.

❖ **Analisa Perbedaan Sebelum dan Sesudah Pelatihan PKM**

Table 4.2. Analisa Perbedaan Sebelum dan Sesudah Pelatihan PKM

No	Kondisi Sebelum Pelatihan	Kondisi Setelah Pelatihan
1.	Keterbatasan wawasan dalam pentingnya menumbuhkan semangat sumber modal khususnya pada masa krisis seperti saat ini.	Adanya peningkatan terkait pemahaman dan kesadaran pentingnya menumbuhkan semangat mengetahui sumber modal usaha sehingga khususnya pada masa krisis seperti saat ini. Melalui proses pembelajaran kewirausahaan berbasis IPTEKS, dapat muncul wirausaha kreatif dalam aspek produk maupun bisnis proses yang menggunakan sarana teknologi.



2.	Keterbatasan wawasan dalam pentingnya membuat perencanaan usaha yang matang, termasuk dalam pembagian tugas, serta pengawasan yang baik dari awal pemilihan bahan baku, proses produksi hingga menjadi barang jadi, agar menghasilkan produk yang optimal.	Adanya peningkatan terkait pemahaman dan kesadaran pentingnya melakukan perencanaan usaha yang matang, termasuk dalam pembagian tugas, serta pengawasan yang baik dari awal pemilihan bahan baku, proses produksi hingga menjadi barang jadi, agar menghasilkan produk yang optimal.
3.	Keterbatasan wawasan dalam pentingnya membuat strategi Rencana bisnis /Business Plan yang terstruktur	stagnan dan tidak mengalami kemajuan yang signifikan
3.	Jejaring bisnis usaha yang terbatas	Melalui komunikasi yang intensif dengan para dosen FEB yang terbuka, terjalin peluang peningkatan jejaring bisnis, diharapkan dapat meningkatkan motivasi dan perluasan usaha bisnis anggota koperasi.
4.	Masih belum optimal memanfaatkan teknologi informasi untuk kebutuhan promosi dan operasional usaha	Melalui proses pembelajaran Kewirausahaan berbasis IPTEKS dapat digunakan sarana website internet untuk bertransaksi dan sosial media untuk peningkatan dan perluasan pemasaran.

Faktor Pendukung dan Penghambatan Kegiatan

❖ **Faktor Pendukung:**

- Dukungan dari pihak Pasar Pulo Gadung terkait dalam pelaksanaan kegiatan ini, sehingga memudahkan dalam
- Adanya komunikasi yang baik dan intens dengan pengurus Koperasi dan beberapa anggota koperasi.
- Keterbukaan dari para pedagang keliling dalam mengutarakan masalah yang mereka hadapi
- Fasilitas internet yang diberikan oleh Universitas Trisakti, sehingga memudahkan kegiatan PKM ini melalui link zoom.

❖ **Faktor Penghambat:**

Dimana kegiatan ini hanya dapat berlangsung offline karena masih tingginya angka kesakitan Covid-19 sehingga tidak dapat dilakukan terlalu lama

Luaran yang Dihasilkan

- Membuat karya tulis ilmiah tentang Abdimas yang sudah dilaksanakan

Integrasi dengan Penelitian, Dikjar dan Program Kreativitas Mahasiswa.

❖ **Penelitian:**

- Dapat dibuat penelitian yang terkait tentang Penumbuhan Jiwa Kewirausahaan dalam menghadapi masa krisis.

❖ **Dikjar:**

- Dapat dibuat Modul Pengajaran terkait Mata Kuliah Kewirausahaan, Manajemen Usaha Ekonomi dan Pemasaran dalam masa krisis pandemi covid 19.

❖ **Program Kreativitas Mahasiswa:**

- Mahasiswa dapat membuat penelitian tentang Peranan Digitalisasi dalam Pemberdayaan Ekonomi Usaha Kecil.

PENUTUP

Kesimpulan:

1. Masalah utama yang dihadapi pedagang keliling adalah masih minimnya pengetahuan terkait *mencarti peluang sumber modal kerja*
2. Dalam kondisi covid 19 ini, pemanfaatan terhadap teknologi guna mempermudah akses baik dalam komunikasi dan juga promosi dalam usaha sangat berperan.



3. Media Sosial sangat membantu dalam proses komunikasi dan konsultasi baik dalam perluasan dalam pemasaran dan konsultasi bisnis.

Saran:

1. Kepada aparat kelurahan dan dibawahnya, perlu kiranya memikirkan langkah-langkah strategis yang diperlukan, baik secara internal maupun eksternal, seperti adanya akses izin usaha khususnya bagi usaha kecil dan mikro, agar potensi-potensi yang masih ada tetap dapat dikembangkan semaksimal mungkin.
2. Diperlukan pembinaan yang berkesinambungan serta terintegrasi dari berbagai fakultas untuk merealisasikan tujuan mulia ini.
3. Masih dibutuhkan program PKM seperti bagaimana proses pengajuan izin usaha, bisnis digital, marketing digital dan pengelolaan keuangan digital yang dapat mendukung semakin berkembangnya usaha mitra.

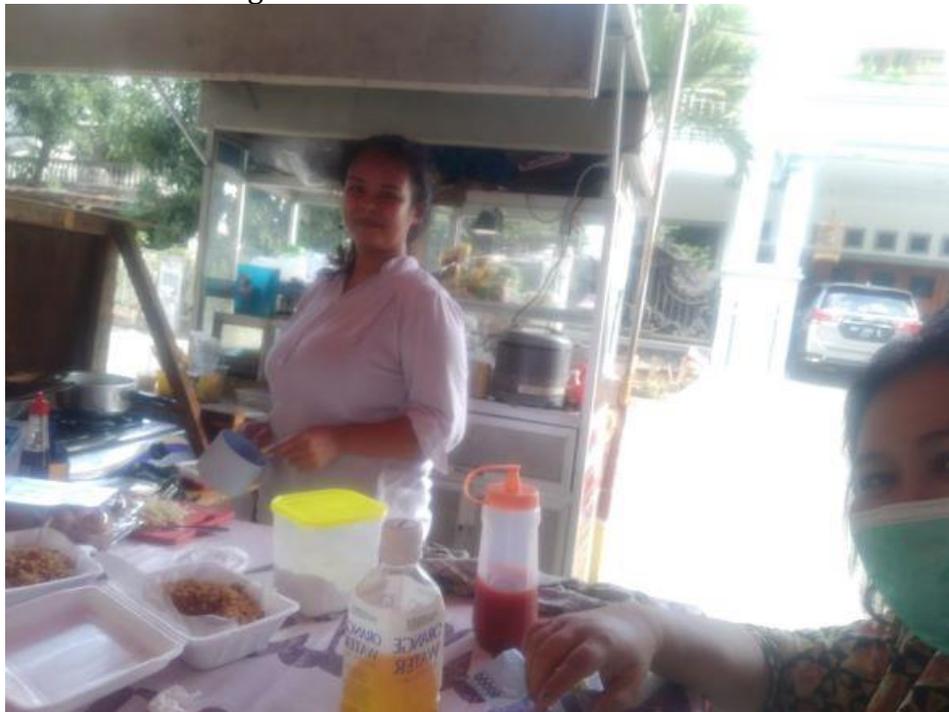
DAFTAR REFERENSI

- [1] Rainanto, 2019, Analisa Permasalahan yang dihadapi oleh Pengusaha Mikro
- [2] Fajiullah S., Purba S. Sudarso A., 2020, Smart Entrepreneurship: peluang bisnis creative dan inovatif di Era Digital
- [3] Wahyu R, 2019, Analisis Kemampuan wirausaha dan peluang usaha terhadap keberhasilan pada pelaku UKM
- [4] Direksi Bisnis, 2021, Mandiri intitute Digitalisasi dan peluang dana untuk UMKM
- [5] Direksi Bisnis, 2021, Bank Rakyat Indonesia, Optimalisasi kucuran kredit UMKM

Lampiran 1:

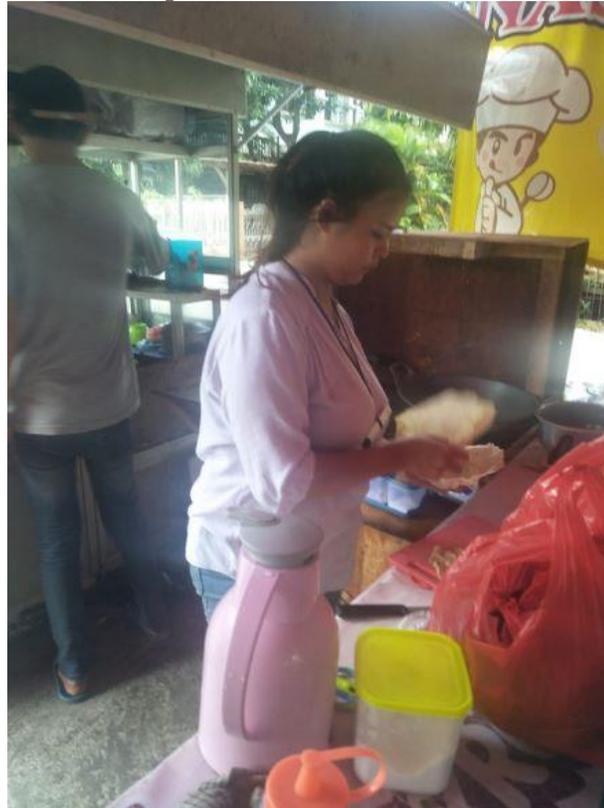
Lampiran 2. Surat Tugas (minimal dari Dekan)

Lampiran 3. Berita acara Kegiatan





Lampiran 6. Foto Pelaksanaan





Lampiran 7. Materi/modul/poster pelaksanaan/angket dsb. Terlampir
Lampiran 8. Scan/copy KTM mahasiswa dan KTP Alumni





UNIVERSITAS TRISAKTI

FAKULTAS EKONOMI DAN BISNIS



FRANS NICO HUTABARAT

Program Magister AKUNTANSI

123012001041



HALAMAN INI SENGAJA DIKOSONGKAN