

**LAPORAN AKHIR
PENGABDIAN KEPADA MASYARAKAT YANG DIAJUKAN
KE LEMBAGA PENELITIAN DAN PENGABDIAN KEPADA MASYARAKAT**



**PELATIHAN PENINGKATAN PRODUKTIVITAS USAHA DAN PENDAPATAN
MASYARAKAT DI DESA CIHANJUANG RAHAYU KECAMATAN
PARONGPONG KABUPATEN BANDUNG BARAT**

Disusun oleh:

Ketua Tim

Dr. I Gede Adiputra, MM. (0315066201/10192042)

Anggota:

Abi Manyu (115200145)

Rosalina Deviana (115200115)

**PROGRAM STUDI MANAJEMEN
FAKULTAS EKONOMI DAN BISNIS
UNIVERSITAS TARUMANAGARA
JAKARTA
JULI 2024**

HALAMAN PENGESAHAN LAPORAN AKHIR PKM

1. Judul PKM: Pelatihan Peningkatan Produktivitas Usaha Dan Pendapatan Masyarakat di Desa Cihanjuang Rahayu Kecamatan Parongpong Kabupaten Bandung Barat
 2. Nama Mitra PKM : Koperasi Bina Cipta Usaha
 3. Ketua Tim Pengusul
 - a. Nama dan gelar : Dr. I Gede Adiputra, MM.
 - b. NIDN/NIK : 0315066201/10192042
 - c. Jabatan/Gol. : Lektor
 - d. Program studi : Manajemen
 - e. Fakultas : Ekonomi dan Bisnis
 - f. Bidang keahlian : Manajemen Keuangan
 - g. Alamat kantor : Jln Tanjung Duren Utara No. 1 Jakarta Barat
 - h. Nomor HP/Tlp : 085320071999
 4. Anggota Tim PKM
 - a. Jumlah Mahasiswa : 2 orang
 - b. Nama dan NIM mahasiswa : Abi Manyu (115200145))
Rosalina Deviana (115200115)
 5. Lokasi Kegiatan Mitra
 - a. Wilayah mitra : Desa Cihanjuang Rahayu
 - b. Kabupaten/kota : Bandung Barat
 - c. Provinsi : Jawa Barat
 - d. Jarak PT ke lokasi mitra : 135 KM
 6. a. Luaran Wajib : Artikel Jurnal
 - a. Luaran Tambahan : HKI
7. Jangka Waktu Pelaksanaan : Januari- Juli 2024
 8. Biaya yang disetujui : Rp 9.000.000,-

Jakarta 27 Mei 2024

Menyetujui
Ketua LPPM

Ketua Tim Pelaksana



Ir. Jap Tji Beng, MMSi, PhD.
NIDN/NIK : 0323085501/10381047

Dr. I Gede Adiputra, MM
NIDN/NIK: 0315066201/10192042

PRAKATA

Dengan mengucapkan puji serta syukur kehadiran Tuhan Yang maha Esa yang telah melimpahkan rahmat dan hidayat-Nya kepada penulis, akhirnya penulis dapat menyelesaikan Laporan Pengabdian kepada Masyarakat ini. Proposal Penelitian yang berjudul: “Pelatihan Peningkatan Produktivitas Usaha Dan Pendapatan Masyarakat di Desa Cihanjuang Rahayu Kecamatan Parongpong Kabupaten Bandung Barat” merupakan suatu pengabdian kepada masyarakat yang penulis lakukan.

Selama persiapan pelaksanaan PKM ini, penulis mendapat dukungan moral maupun material dari berbagai pihak. Oleh karena itu, perkenankanlah penulis menyampaikan terima kasih yang sedalam-dalamnya kepada :

1. Dakan Fakultas Ekonomi dan Bisnis Univeraitas Tarumanagara.
2. Bapak Ketua Lembaga Penelitian dan Pengabdian Masyarakat Universitas Tarumanagara beserta staf pegawainya
3. Bapak Kepala Bagian Tata Usaha Fakultas Ekonomi dan Bisnis Universitas Tarumanagara, beserta seluruh stafnya, atas segala partisipasinya dalam penelitian ini.
4. Rekan-rekan Dosen Fakultas Ekonomi Universitas tarumanagara, Seluruh Staf penunjang yang telah memberikan bantuan pelayanan yang memuaskan untuk kelancaran dan penyelesaian laporan ini diucapkan terimakasih.
5. Serta semua pihak yang telah membantu penulisan proposal penelitian ini yang tidak bisa penulis sebutkan satu per satu.

Akhirnya, penulis berharap mudah-mudahan Laporan Penelitian ini dapat bermanfaat bagi rekan-rekan pembaca.

Jakarta,. Juli 2024

I Gede Adiputra

DAFTAR ISI

LEMBAR PENGESAHAN	i
PRAKATA	ii
DAFTAR ISI	iii
RINGKASAN	iv
BAB I PENDAHULUAN	1
1.1. Analisi Situasi	2
1.2. Permasalahan Mitra	4
1.3. Tujuan Kegiatan	5
1.4. Manfaat Kegiatan	6
BAB II SOLUSI PERMASALAHAN DAN LUARAN	8
2.1. Solusi Permasalahan	8
2.2. Luaran	9
BAB III METODE PELAKSANAAN	11
3.1 Langkah-Langkah/Tahapan Pelaksanaan	11
3.2 Partisipasi Mitra dalam Kegiatan PKM	12
3.3 Kepakaran dan Pembagian Tugas TIM	13
BAB IV HASIL DAN LUARAN YANG DI CAPAI	14
4.1. Hasil Yang Dicapai	14
4.2. Luaran Yang Dicapai	14
BAB V KESIMPULAN DAN SARAN	15
5,1 Kesimpulan	15
5.2 Saran-Saran	16

DAFTAR PUSTAKA

LAMPIRAN

RINGKASAN

Kewirausahaan merupakan salah satu faktor pendorong peningkatan perekonomian di Indonesia. Kewirausahaan melalui UMKM diharapkan dapat meningkatkan kreativitas dan kemampuan masyarakat dalam menyalurkan ide dan kreasinya. Untuk mendukung tumbuh kembang UMKM, Pemerintah Kabupaten Bandung Barat tidak hanya memberikan pelatihan saja, namun juga memberikan pendampingan dari awal sampai akhir. Hal inilah yang melatarbelakangi kegiatan pengabdian kepada masyarakat ini, yaitu untuk memfasilitasi UMKM di Kabupaten Bandung Barat. Metode pelaksanaan yang dilakukan melalui kegiatan identifikasi masalah, pelatihan dan pendampingan, serta monitoring dan evaluasi. Kegiatan identifikasi masalah menunjukkan bahwa pelatihan tentang etika bisnis perlu diberikan kepada UMKM di Desa Cihanjuang Rahayu. Dalam materi etika bisnis, pelaku UMKM di Desa Cihanjuang Rahayu diberikan pemahaman tentang bagaimana pelaku bisnis harus beretika. Dalam kegiatan monitoring dan evaluasi dapat disimpulkan bahwa pelaku UMKM di Desa Cihanjuang Rahayu sudah memahami etika berbisnis dan sudah mulai mengaplikasikan dalam kegiatan usaha mereka. Pengabdian kepada masyarakat bagi UMKM di Desa Cihanjuang Rahayu ini diharapkan dapat memberikan manfaat terhadap para pelaku UMKM. Hasil pengabdian ini Sekitar 50% peserta telah mampu melakukan pencatatan transaksi usaha dan 5 orang (25%) telah melanjutkan dengan penyusunan laporan keuangan (laporan rugi laba dan neraca), serta memanfaatkan informasi keuangan tersebut untuk melakukan proyeksi usaha di masa mendatang. Potensi pasar yang masih cukup besar maka pengembangan usaha dapat dilakukan melalui perluasan skala pemasaran produk terutama bagi pelaku usaha yang mampu mengelola usaha dengan menjalankan perencanaan dan strategi pemasaran yang tepat.

Kata Kunci: Pelatihan, Bimbingan Teknis, Produktivitas Usaha, UMKM

Summary

Entrepreneurship is one of the driving factors for improving the economy in Indonesia. It is hoped that entrepreneurship through MSMEs can increase people's creativity and ability to channel their ideas and creations. To support the growth and development of MSMEs, the West Bandung Regency Government not only provides training, but also provides assistance from start to finish. This is the background for this community service activity, namely to facilitate MSMEs in West Bandung Regency. The implementation method is carried out through problem identification activities, training and mentoring, as well as monitoring and evaluation. Problem identification activities show that training on business ethics needs to be provided to MSMEs in Cihanjuang Rahayu Village. In the business ethics material, MSME actors in Cihanjuang Rahayu Village are given an understanding of how business actors must be ethical. In monitoring and evaluation activities, it can be concluded that MSME actors in Cihanjuang Rahayu Village already understand business ethics and have begun to apply them in their business activities. It is hoped that community service for MSMEs in Cihanjuang Rahayu Village will provide benefits to MSME actors. As a result of this service, approximately 50% of participants have been able to record business transactions and 5 people (25%) have continued with preparing financial reports (profit and loss statements and balance sheets), as well as utilizing this financial information to carry out future business projections. The market potential is still quite large, so business development can be carried out through expanding the scale of product marketing, especially for business actors who are able to manage their business by implementing appropriate marketing planning and strategies.

Keywords: Technical Guidance, Business Productivity, MSMEs

BAB I PENDAHULUAN

1.1 Analisis Situasi

Kewirausahaan merupakan salah satu faktor pendorong peningkatan perekonomian Indonesia. Kewirausahaan melalui Usaha Mikro Kecil Menengah (UMKM) diharapkan dapat meningkatkan kreatifitas dan kemampuan masyarakat dalam menyalurkan ide dan kreasinya dengan memanfaatkan sumber daya alam yang tersedia. Usaha Mikro Kecil Menengah (UMKM) di Indonesia merupakan salah satu soko guru perekonomian Indonesia selain koperasi.

Dewasa ini ada banyak sekali Usaha Mikro Kecil Menengah (UMKM) yang kurang mampu mempertahankan kelangsungan usahanya sehingga tidak jarang dalam waktu kurang lima tahun, kebangkrutan pun terjadi. Kebanyakan pengusaha tidak tahu kesalahan-kesalahan apa saja yang membuat usaha kecilnya bangkrut. Sekalipun pertumbuhan ekonomi Indonesia semakin baik, namun salah satu penyebab kurang berhasilnya UMKM adalah administrasi UMKM tersebut. Administrasi yang kurang baik membuat UMKM terlena dan tidak memperhatikan kondisi UMKM mereka. Mereka hanya memikirkan keuntungan sesaat tanpa memikirkan masa lalu dan masa depan. Administrasi merupakan suatu kegiatan untuk menyusun serta mencatat masukan informasi secara sistematis dengan tujuan untuk memberikan keterangan dan mempermudah perolehan informasi secara keseluruhan satu dengan yang lainnya. Administrasi yang baik dapat memberikan informasi yang akurat bagi UMKM. Informasi ini dapat memajukan UMKM dimasa yang akan datang. Semangat untuk maju dan berkembang itulah yang membuat kegiatan pengabdian masyarakat ini diselenggarakan. Dalam bentuk pelatihan administrasi kewirausahaan, yang diharapkan agar setelah pelatihan ini. UMKM Desa Cihanjuang Rahayu bisa maju dan berkembang.

Perkembangan UMKM di Bandung sebagai daerah penyangga Ibu Kota mengalami pertumbuhan yang pesat dari tahun ke tahun. Usaha Mikro, Kecil, dan Menengah (UMKM) tumbuh subur di Kabupaten Bandung Barat. Para pelaku UMKM ini terus bangkit dan berinovasi. Hal itu tidak lepas dari peran aktif yang dilakukan oleh Pemerintah Kabupaten Bandung dalam memberikan fasilitas pelatihan terhadap warga yang tertarik menjadi pengusaha. Uniknya, Pemerintah Kabupaten Bandung Barat tidak hanya memberikan pelatihan saja, namun para pelaku usaha akan didampingi mulai dari awal

hingga akhir. Para pelaku UMKM mendapat dukungan dalam wujud kerjasama melalui kegiatan-kegiatan berusaha di Bandung, membangun kekuatan pemasaran, membentuk permodalan, memperkuat akses pasar, membangun pula jaringan dan kemampuan manajemen. Perhatian Pemkot Surabaya terhadap pelaku UMKM tidak hanya dalam wujud memberikan pelatihan atau membantu pemasaran, namun juga menyiapkan aplikasi khusus untuk memasarkan produk mereka. Kini, produk mereka sudah setara dengan produk yang ada di luar negeri, ungkap Bupati Bandung Barat. Selain itu, ada pembelajaran *go financial* yang mengajarkan pelaku UMKM mencari bentuk-bentuk modal agar para pelaku usaha industri kreatif mampu meningkatkan kapasitasnya untuk lebih luas mencari jaringan melalui teknologi. Sekarang *fashion*, *handycraft* dan lain-lain sudah diekspor ke luar negeri seperti Afrika dan Eropa, dan juga berharap pelaku UMKM lebih berdaya baik bagi dirinya sendiri maupun bagi Kabupaten Bandung Barat. Serta pelaku UMKM di Bandung mampu menyerap ilmu kemudian disumbangkan kepada warga yang lain agar lebih sejahtera. Masalah yang dihadapi Usaha Mikro Kecil dan Menengah (UMKM) di Desa Cihanjuang Rahayu, Kecamatan Parongpong adalah strategi pemasaran melalui online atau *e-commerce*, serta bagaimana membuat label pada produk serta kemasan yang menarik bagi konsumen. Pemasaran online sangat menguntungkan bagi UMKM, karena jaringan internet yang luas dapat menemukan *customer* yang sangat banyak. Pengguna internet di dunia semakin lama semakin banyak. Peluang yang didapat dalam bisnis online ini sangatlah besar. Dengan strategi pemasaran online, seseorang dapat menemukan produk-produk UMKM karena mereka membutuhkannya. Strategi pemasaran online juga bisa meningkatkan *branding* produk dan UMKM menjadi lebih terkesan profesional dan lebih kuat karena sudah tersebar kemana-mana. Ada banyak yang didapatkan dari *e-commerce*. Salah satunya adalah menjual produk atau jasa secara online tanpa harus mendirikan toko atau kantor besar seperti yang dilakukan oleh para pelaku bisnis offline sebagai tempat usaha. Hanya dengan memanfaatkan jaringan internet, UMKM bisa memasarkan produk atau jasa kepada konsumen kapanpun dan di manapun. Keuntungan lainnya adalah kemudahan berkomunikasi antara penjual dan pembeli. Dari segi pemasaran barang juga jauh lebih menguntungkan karena tidak perlu mengeluarkan biaya tinggi untuk melakukan promosi. Banyak manfaat yang bisa didapatkan dengan *e-commerce*, seperti cepatnya akses transaksi, ketersediaan barang dan jasa, kemudahan mengakses bagi konsumen dan kemampuannya menjangkau konsumen secara

internasional.

1.2. Permasalahan Mitra

Berdasarkan survey awal dan analisis situasi yang telah dilakukan, kelompok ini mempunyai permasalahan sebagai berikut :

1. Terbatasnya kemampuan sumberdaya manusia dalam mengelola administrasi UMKM.
2. Belum ada pencatatan yang cukup baik.
3. Belum adanya pemisahan yang jelas antara modal, pembelian, penjualan dan keuntungan.
4. Lemahnya dalam pengawasan administrasi UMKM.
5. Belum adanya pengelolaan ataupun manajemen yang baik dari para pengurus dan pengelola sehingga Koperasi belum dikelola secara profesional dalam hal manajemennya
6. Belum tertanam jiwa kewirausahaan dari pengurus dan pengelola sehingga penanganan koperasi tersebut belum sesuai dengan prinsip-prinsip kewirausahaan pada umumnya.

Selanjutnya pembicaraan formal dengan kelompok mitra ini menghasilkan kesepakatan bahwa mitra menginginkan dapat beradministrasi yang baik. Sehingga dapat memajukan UMKM Desa Cihanjuang Rahayu dengan sebaik baiknya.

1.3. Tujuan Program

Tujuan kegiatan ini secara umum melakukan pengembangan potensi Desa Cihanjuang Rahayu, Kecamatan Parongpong, Kabupaten Bandung Barat sedangkan secara khusus adalah:

1. Meningkatkan motivasi berwirausaha, pengetahuan dan jiwa wirausaha para pelaku usahaperikanan
2. Meningkatkan kemampuan pembukuan usaha
3. Meningkatkan kemampuan/strategi kelompok usaha perikanan untuk mendapatkan bantuanpermodalan
4. Meningkatkan pengetahuan dan kemampuan manajemen usaha terutama

manajemen pemasaran

1.4. Manfaat Kegiatan Pengabdian

Dengan adanya kegiatan ini diharapkan dapat memberi manfaat kepada masyarakat berupa:

- Manfaat kegiatan Pelatihan ini adalah :
 - 1 Ketersediaan data yang mampu menggambarkan kondisi operasional dan keuangan perusahaan.
 - 2 Pengembangan usaha perikanan yang *akuntable* dan *bankable* sehingga mampu mendorong pelaku usaha untuk memperluas usahanya.
 - 3 Peningkatan potensi pemodalannya melalui pengajuan modal dari pihak eksternal, baik lembaga keuangan maupun investor.
 4. Membantu meningkatkan produktivitas pelaku UMKM.
 5. Membantu pelaku UMKM untuk memahami ciri-ciri kemasan produk yang baik dan label produk yang informatif.
 6. Membantu pelaku UMKM dalam mengembangkan usahanya.
- Manfaat Bagi Tim Dosen dan Mahasiswa PKM Universitas Tarumanagara

Hasil kegiatan ini diharapkan dapat menambah wawasan kajian ilmiah bagi Dosen dan mahasiswa Fakultas Ekonomi Universitas Tarumanaga, karena dapat memberikan kontribusi bagi perkembangan ilmu Ekonomi. Disamping itu bagi dosen dapat mewujudkan dirinya untuk melakukan kegiatan Tri Darma Perguruan Tinggi, yaitu berupa pengabdian kepada masyarakat.
- Bagi LPPM Universitas Tarumanagara.

Kegiatan ini bermanfaat bagi LPPM Untar sebagai road map dalam mengembangkan kerjasama dengan mitra atau komunitas binaan. Aktivitas ini akan semakin meningkatkan produktivitas lembaga pengabdian sehingga semakin mengangkat kelayakan LPPM sebagai bagian penting dari Universitas Tarumanagara.

BAB II

SOLUSI PERMASALAHAN DAN LUARAN

2.1 Solusi Permasalahan

Permasalahan potensi yang belum diberdayakan secara maksimal diatasi melalui tahapan inventarisasi, identifikasi, klasifikasi, dan analisis mendalam potensi sumberdaya masyarakat.

Permasalahan di bidang manajemen akan diatasi melalui pelatihan dan pendampingan penyempurnaan perencanaan bisnis, pemasaran, kewirausahaan, serta pemanfaatan peluang memperoleh akses ke lembaga lain, diantaranya:

1. Meningkatkan kemampuan pengelolaan administrasi UMKM Desa Cihanjuang Rahayu.
2. Memberikan pelatihan dan pendampingan administrasi UMKM Desa Cihanjuang Rahayu.

2.2 Target Capaian Kegiatan

Kegiatan Pengabdian kepada Masyarakat ini ditargetkan akan menghasilkan capaian utama kegiatan aspek manajemen berupa kompetensi bidang pengelolaan dan administrasi sebagai upaya optimalisasi pemberdayaannya. Target capaian kegiatan tersebut diharapkan tercapai pada tahap implementasi dan evaluasi. Apabila dirasakan terdapat koreksi maka hal tersebut akan ditindaklanjuti dengan memberikan umpan balik kepada pemangku kepentingan setempat sehingga dengan cepat dapat dilakukan perbaikan.

2.3. Luaran

1. Peningkatan keterampilan mitra dalam menjalankan administrasi UMKM secara berkelanjutan
2. Administrasi yang sehat dan baik dapat memajukan UMKM di kemudian hari
3. Dengan administrasi yang baik diharapkan dapat meningkatkan penjualan UMKM
4. Dengan bantuan dana dalam membenarkan administrasi dapat lebih memajukan UMKM

Kegiatan pengabdian masyarakat ini yang melibatkan dosen Universitas Tarumanagara diharapkan dapat menjadi salah satu penyelesaian tugas dan kewajiban

dosen dalam memenuhi Tri Dharma Perguruan Tinggi, yaitu sesuai dengan bidang ilmu yang dimiliki oleh dosen.

Adapun rencana target capaian luaran kegiatan pengabdian masyarakat ini adalah sebagai berikut :

Tabel 2.1
Rancangan Luaran

No.	Jenis Luaran	Keterangan
Luaran Wajib		
1	Publikasi ilmiah pada jurnal ber ISSN atau	
2	Prosiding dalam temu ilmiah	v
Luaran Tambahan (wajib ada)		
1	Publikasi di media massa	
2	Hak Kekayaan Intelektual (HKI)	v
3	Teknologi Tepat Guna (TTG)	
4	Model/purwarupa/karya desain	
5	Buku ber ISBN	

BAB III

METODE DAN PELAKSANAAN

Khalayak sasaran dalam kegiatan ini adalah beberapa pelaku Usaha UMKM dan para *stakeholder* terkait pemberdayaan masyarakat. Kelompok sasaran ini nantinya diharapkan berfungsi sebagai motivator bagi pelaku usaha untuk melakukan manajemen usaha dengan baik dan benar. Kegiatan ini dilaksanakan di Balai Serba Guna Kecamatan Parongpong dari tanggal 17 Mei – 18 Mei 2024.

3.1 Tahapan Kegiatan

Metode ini dipilih untuk menyampaikan teori dan konsep-konsep yang sangat prinsip dan penting untuk dimengerti serta dikuasai oleh peserta pelatihan. Materi yang diberikan meliputi: yaitu strategi pemasaran online atau *e-commerce*, pengumpulan informasi pasar untuk mengetahui tipe produk, ukuran, jumlah, harga, waktu, mekanisme distribusi, dan pelayanan terhadap konsumen; bauran pemasaran : 4P (*product, price, place, promotion*); (3) daur hidup produk: pengenalan pasar, pertumbuhan pasar, kematangan pasar, dan penurunan penjualan; dan mempertahankan dan memperpanjang tahap kematangan pasar: menjaga kontinuitas suplai, perluasan pasar, diversifikasi produk, dan pengembangan produk *value added*..

3.2. Partisipasi Mitra

Mitra dalam kegiatan ini adalah Masyarakat pelaku UMKM Desa Cihanjuang Rahayu Kecamatan Parongpong Kabupaten Bandung Barat berdasarkan survei awal yang kami lakukan pada tanggal 3 Maret 2024.

Partisipasi mitra dalam program Pengabdian Kepada Masyarakat meliputi :

1. Mitra sebagai penyedia tempat untuk penyelenggaraan kegiatan sosialisasi yaitu bertempat di Kecamatan Parongpong
2. Mitra berperan sebagai peserta sosialisasi dan aktif berperan dalam kegiatan diskusi / tanya jawab
3. Mitra terlibat secara keseluruhan dalam program Pengabdian Kepada Masyarakat meliputi perumusan permasalahan, perencanaan program, penjadwalan kegiatan, pelaksanaan program hingga tahap evaluasi kegiatan.

Fokus Pengabdian Kepada Masyarakat ini adalah warga masyarakat untuk diberikan pengetahuan Administrasi dan Manajemen, sehingga kegiatan tersebut dapat memberikan pengetahuan dan pemahaman kepada masyarakat berkaitan dengan pengembangan serta peningkatan keterampilan di dalam mengelola kegiatan ekonomi pedesaan, terutama pada Produktivitas dan Pendapatan masyarakat, dan kegiatan ini difasilitasi oleh Koperasi Bumi Mandiri Sejahtera.

3.3. Rancangan Evaluasi

Monitoring dan evaluasi merupakan dua kegiatan terpadu dalam rangka pengendalian suatu program. Tujuan monitoring dan evaluasi adalah untuk mengetahui tingkat pencapaian dan kesesuaian antara rencana yang telah ditetapkan dalam perencanaan pengabdian dengan hasil yang dicapai melalui kegiatan pengabdian secara berkala. Apabila dalam pelaksanaan monitoring dan evaluasi ditemukan masalah, maka secara langsung dapat dilakukan bimbingan, saran-saran dan cara mengatasinya.

BAB IV

HASIL DAN LUARAN YANG DI CAPAI

4.1 Hasil Yang Dicapai

Pengabdian kepada masyarakat adalah suatu kegiatan yang bertujuan membantu masyarakat tertentu dalam beberapa aktivitas. Kegiatan pengabdian kepada masyarakat adalah kegiatan yang mencakup upaya-upaya peningkatan kualitas sumber daya manusia antara lain dalam hal perluasan wawasan, pengetahuan maupun peningkatan keterampilan yang dilakukan oleh civitas akademik sebagai perwujudan dharma bakti serta wujud kepedulian untuk berperan aktif meningkatkan kesejahteraan dan memberdayakan masyarakat luas terutama bagi masyarakat ekonomi lemah. Secara umum program ini dirancang oleh Lembaga Penelitian dan Pengabdian Masyarakat (LPPM) Universitas Tarumanagara untuk memberi kontribusi nyata bagi masyarakat, khususnya dalam mengembangkan kesejahteraan dan kemajuan masyarakat Indonesia. Kegiatan pengabdian kepada masyarakat merupakan salah satu bagian dari Tridharma Perguruan Tinggi yang harus dilakukan setiap dosen.

Tim pengabdian melakukan survei pada tanggal 14 Maret 2024 untuk bertemu dengan Pengurus Koperasi Bina Cipta Usaha serta perwakilan dari UMKM. Berdasarkan kondisi UMKM di Desa Cihanjuang Rahayu, Kecamatan Parongpong Kabupaten Bandung Barat, dapat diketahui bahwa sebagian besar UMKM masih memasarkan produknya secara tradisional. Banyak yang masih belum mencoba memasarkan secara online maupun melalui *e-commerce*. Juga belum mengetahui tata cara pendaftaran melalui aplikasi *e-commerce*. Selain itu, produk-produk yang dijual masih menggunakan kemasan dan label yang seadanya dan kurang menarik.

Jumlah peserta yang hadir sebanyak 25 orang yaitu pelaku UMKM dan beberapa staf dari aparat Desa. Para peserta yang hadir diminta mengisi terlebih dahulu daftar hadir yang telah disediakan, kemudian kami membagikan masing-masing fotokopi materi yang akan diberikan kepada pelaku usaha UMKM. Materi yang disampaikan yaitu pengumpulan informasi pasar untuk mengetahui tipe produk, ukuran, jumlah, harga, waktu, mekanisme distribusi, dan pelayanan terhadap konsumen; bauran pemasaran : 4P (*product, price, place, promotion*); (3) daur hidup produk: pengenalan pasar, pertumbuhan pasar, kematangan pasar, dan penurunan penjualan; dan mempertahankan dan

memperpanjang tahap kematangan pasar: menjaga kontinuitas suplai, perluasan pasar, diversifikasi produk, dan pengembangan produk *value added*. Kegiatan ini membutuhkan waktu kurang lebih 120 menit, kemudian dilanjutkan dengan sesi tanya jawab dalam tiga sesi. Selama pemaparan materi, terlihat antusias peserta dengan langsung mengajukan pertanyaan, dan terdapat beberapa peserta pula yang berminat untuk belajar lebih lanjut mengenai cara pembuatan kemasan dan label yang benar untuk meningkatkan daya tarik terhadap produk yang dijualnya. Selain itu, beberapa peserta sudah mulai mendownload aplikasi *e-commerce* dan mulai melakukan pendaftaran ke beberapa *platform e-commerce*.

Hasil kegiatan bimbingan teknis yang telah dilaksanakan secara garis besar mencakup beberapa komponen, yaitu keberhasilan ketercapaian target materi yang telah direncanakan, ketercapaian tujuan pelatihan dan kemampuan peserta dalam penguasaan materi. Ketercapaian target penguasaan materi, semua peserta dapat mengikuti seluruh proses pelatihan dari awal sampai selesai, dan kegiatan yang dirancang 100% terlaksana. Target penyampaian materi pelatihan juga tercapai karena materi dapat disampaikan secara keseluruhan. Dengan demikian maka tujuan kegiatan bimbingan teknis dapat terpenuhi.

Penguasaan kompetensi peserta pelatihan dievaluasi melalui praktik secara berkelompok. Sebagian besar (70%) peserta pelatihan telah mengetahui dan mampu menjelaskan pentingnya pencatatan transaksi dalam usaha. Sebanyak 10 orang (50%) telah mampu melakukan pencatatan transaksi usaha dan 5 orang (25%) telah melanjutkan dengan penyusunan laporan keuangan (laporan rugi laba dan neraca). Selain itu peserta juga telah berusaha memanfaatkan informasi dari laporan keuangan tersebut untuk melakukan proyeksi usaha di masa depan.

Umumnya manajemen usaha yang dilakukan pelaku UMKM masih mengandalkan jaringan pemasaran yang konvensional (jaringan pasar tradisional, pembeli tetap). Kondisi ini menyebabkan skala pemasaran produk dan keuntungan yang diterima produsen masih terbatas. Padahal potensi pasar produk perikanan masih terbuka luas, terutama bagi pelaku usaha yang mampu mengelola usaha dengan menjalankan perencanaan dan strategi pemasaran yang tepat yaitu (1) pengumpulan informasi pasar untuk mengetahui tipe produk, ukuran, jumlah, harga, waktu, mekanisme distribusi, dan pelayanan terhadap konsumen; (2) bauran pemasaran : 4P (*product, price, place, promotion*); (3) daur hidup produk: pengenalan pasar, pertumbuhan pasar, kematangan pasar, dan penurunan penjualan; (4) mempertahankan dan memperpanjang tahap kematangan pasar: menjaga

kontinuitas suplai, perluasan pasar, diversifikasi produk, dan pengembangan produk *value added*.

Peserta bimbingan teknis memiliki kemampuan di bidang manajemen usaha, sehingga dalam menjalankan usahanya dapat menerapkan prinsip-prinsip manajemen yang benar. Dengan mendapatkan pelatihan manajemen usaha, para peserta (pelaku usaha perikanan) mendapatkan pengetahuan bagaimana menjaga motivasi dalam menjalankan usaha, bagaimana cara mengidentifikasi serta mencari solusi terhadap permasalahan yang dihadapi, bagaimana menjalinkerjasama dengan berbagai pihak, bagaimana memberikan kepercayaan untuk bisa mendapatkan bantuan modal, bagaimana mengelola usaha yang baik, serta kiat-kiat penjualan/pemasaran yang baik; sehingga dengan kemampuan tersebut, para pelaku usaha perikanan menjadi lebih termotivasi untuk terus menjalankan dan mengembangkan usahanya.

Faktor Pendorong dan Faktor Penghambat

Faktor pendorong dalam kegiatan ini adalah besarnya kemauan pelaku usaha perikanan untuk mengembangkan usaha. Beberapa usaha perikanan (UMKM) yang dikelola secara kelompok memudahkan dalam proses adopsi inovasi, dimana peranan ketua kelompok cukup kuat dalam mengarahkan kelompok untuk mencapai hasil optimal.

Faktor penghambat dalam mencapai tujuan bimbingan teknis adalah masih beragamnya pengetahuan dan kemampuan peserta dalam memajemen usaha sehingga dibutuhkan bimbingan teknis manajemen usaha tahap lanjutan secara intensif.

Monitoring dan Evaluasi

Evaluasi merupakan tahapan yang berkaitan erat dengan kegiatan monitoring, karena kegiatan evaluasi dapat menggunakan data yang disediakan melalui kegiatan monitoring. Dalam merencanakan kegiatan hendaknya kegiatan evaluasi merupakan bagian yang tidak terpisahkan, sehingga dapat dikatakan sebagai kegiatan yang lengkap. Evaluasi diarahkan untuk mengendalikan dan mengontrol ketercapaian tujuan. Dari hasil monitoring dan evaluasi yang dilakukan di UMKM Kecamatan Parongpong, produk-produk yang terjual sudah mulai menggunakan kemasan dan label yang menarik.

Rekomendasi

Kegiatan pengabdian kepada masyarakat yang diterapkan melalui pelatihan materi strategi pengumpulan informasi pasar untuk mengetahui tipe produk, ukuran, jumlah, harga, waktu, mekanisme distribusi, dan pelayanan terhadap konsumen; bauran pemasaran: daur hidup produk ini dapat memberi manfaat kepada khalayak luas, maka selanjutnya merekomendasi:

1. Perlu adanya kesinambungan kegiatan dan evaluasi setelah kegiatan pengabdian kepada masyarakat ini dilakukan, sehingga para pelaku UMKM di Bandung Barat dapat berkontribusi dalam pengembangan UMKM di Indonesia.
2. Mengadakan edukasi yang serupa kepada komunitas masyarakat lain yang berbeda.
3. Memberikan pendampingan secara berkesinambungan bagi UMKM yang telah diberi pelatihan dalam bentuk pendampingan, misalnya desain label yang lebih informatif dan menarik bagi konsumen.
4. Adanya kerjasama LPPM Universitas Tarumanagara dan Pemerintah Kabupaten Bandung Barat untuk mengajak para pelaku UMKM untuk mendaftarkan usahanya, agar usaha tersebut mempunyai ijin secara legal.

4.2 Luaran Yang Dicapai

Adapun luaran yang dihasilkan dalam kegiatan pengabdian Kepada Masyarakat ini kepada para peserta adalah berupa peningkatan keterampilan dan kemampuan dalam melakukan analisis terhadap pasar. Dan juga laporan hasil pengabdian ini diseminarkan serta dipublikasikan dan prosiding bereputasi, adapun secara detail diuraikan sebagai berikut:

1. Peningkatan keterampilan mitra dalam menjalankan administrasi UMKM secara berkelanjutan
2. Administrasi yang sehat dan baik dapat memajukan UMKM di kemudian hari
3. Dengan administrasi yang baik diharapkan dapat meningkatkan penjualan UMKM
4. hasil pengabdian ini diseminarkan serta dipublikasikan dan prosiding bereputasi

BAB V

KESIMPULAN DAN SARAN

Dari pembahasan yang dilakukan maka dapat ditarik kesimpulan sebagai berikut:

1. Peserta bimbingan teknis memiliki motivasi yang cukup baik untuk mengetahui dan menguasai manajemen yang baik dalam upaya pengembangan usahanya. sebagian besar peserta telah mengetahui dan mampu menjelaskan pentingnya pencatatan berbagai transaksi dalam usahanya.
2. Sekitar 50% peserta telah mampu melakukan pencatatan transaksi usaha dan 5 orang (25%) telah melanjutkan dengan penyusunan laporan keuangan (laporan rugi laba dan neraca), serta memanfaatkan informasi keuangan tersebut untuk melakukan proyeksi usaha di masa mendatang.
3. Kemampuan penyusunan laporan keuangan ini diharapkan dapat lebih dikembangkan untuk penyusunan usulan investasi, baik investasi yang bersumber dari program hibah pemerintah untuk kelompok usaha (program pemberdayaan ekonomi masyarakat) maupun dana investasi untuk perorangan (koperasi, perbankan dan lembaga keuangan). Selain itu, potensi pasar yang masih cukup besar maka pengembangan usaha dapat dilakukan melalui perluasan skala pemasaran produk terutama bagi pelaku usaha yang mampu mengelola usaha dengan menjalankan perencanaan dan strategi pemasaran yang tepat.

5.2.Saran

Dalam rangka pengembangan usaha perikanan melalui penerapan manajemen maka pelaku usaha:

1. menjaga motivasi dalam menjalankan usaha;
2. kemampuan mengidentifikasi serta mencari solusi terhadap permasalahan yang dihadapi;
- 3 menjalin kerjasama dengan berbagai pihak;
4. memberikan kepercayaan untuk bisa mendapatkan bantuan modal;
5. melaksanakan cara mengelola usaha yang baik (perencanaan, pengorganisasian, penggerakan dan pengawasan);
6. memiliki kiat-kiat penjualan/pemasaran yang baik.

DAFTAR PUSTAKA

- Anoraga, Panji dan Widiyanti, Ninik. 1992. *Dinamika Koperasi*. Rineka Cipta, Jakarta.
- Arief, Sritua. 1997. *Koperasi Sebagai Organisasi Ekonomi Rakyat, dalam Pembangunan Medan Ekonomi Indonesia. Pemberdayaan Rakyat dalam Arus Globalisasi*. CSPM dan Zaman. Jakarta.
- Hendar dan Kusnadi, 1999. *Ekonomi Koperasi untuk Perguruan Tinggi*, Lembaga Penerbit Fakultas Ekonomi Universitas Indonesia, Jakarta.
- Meredith, 1984. *Kewirausahaan, Teori dan Praktek*, Pustaka Binaman Pressindo, Jakarta, dalam Hendar dan Kusnadi, 1999. *Ekonomi Koperasi untuk Perguruan Tinggi*, Lembaga Penerbit Fakultas Ekonomi Universitas Indonesia, Jakarta.
- Sitio, Arifin dan Tamba, Halomoan. 2001. *Koperasi : Teori dan Praktek*. Penerbit Erlangga, Jakarta.