

PELATIHAN PENGEMBANGAN USAHA MIKRO KECIL MENENGAH (UMKM) DI DESA URSANA KECAMATAN INAMOSOL KABUPATEN SERAM BAGIAN BARAT PROVINSI MALUKU

Kevin Hermanto Tupamahu*¹, Cynthia Petra Haumahu²

¹Pendidikan Akuntansi (FKIP, Universitas Pattimura)

²Bimbingan Konseling (FKIP, Universitas Pattimura)

e-mail: kevin_tupamahu@yahoo.com¹, petrahaumahu@gmail.com²

*corresponding author

Abstrak

Desa Ursana banyak menyimpan potensi usaha antara lain di bidang pertanian dan pariwisata. Beragam usaha tersebut lebih banyak dilakukan dalam skala kecil yaitu lingkup usaha mikro, kecil dan menengah. Namun UMKM di Desa Ursana menemukan kendala saat mereka akan meningkatkan kapasitas usahanya. Minimnya pengetahuan para pelaku UMKM psikologi bisnis, strategi dan cara mengembangkan UMKM serta banyak di antara para pelaku UMKM yang belum memahami apa itu laporan keuangan dan pentingnya laporan keuangan untuk mendukung usaha UMKM yang mereka jalani. Menyikapi permasalahan tersebut, maka dalam kegiatan pengabdian masyarakat ini, maka kegiatan Pelatihan pengembangan UMKM di Desa Ursana ini dilaksanakan. Kegiatan ini dihadiri oleh Staf Pemerintah Desa dan para pelaku UMKM. Materi Pelatihan meliputi Psikologi Bisnis, Strategi Pengembangan UMKM, Langkah-Langkah Penyusunan Proposal Usaha dan Penyusunan Laporan Keuangan UMKM. Dari Pelatihan yang telah dilakukan, para pelaku UMKM di Desa Ursana telah meningkatkan pemahaman mereka akan strategi dan cara untuk mengembangkan usaha mereka. Selain itu juga para pelaku usaha menjadi memahami pentingnya aspek Psikologi bisnis dalam membantu mereka memahami perilaku konsumen, mengembangkan pesan motivasi, dan membuat kampanye pemasaran yang menarik untuk mengembangkan usahanya.

Kata kunci: UMKM, Psikologi Bisnis, Strategi Pengembangan UMKM, Laporan Keuangan UMKM

Abstract

Ursana Village has a lot of business potential, including in the fields of agriculture and tourism. These various businesses are mostly carried out on a small scale, namely the scope of micro, small and medium enterprises (MSMEs). However, MSMEs in Ursana Village encounter obstacles when they want to increase their business capacity. MSME players lack knowledge about business psychology, strategies and how to develop MSMEs and many MSME players do not understand what financial reports are and the importance of financial reports to support the MSME businesses they run. Responding to this problem, in this community service activity, training activities were carried out for the development of MSMEs in Ursana Village. This activity was attended by Village Government Staff and MSME actors. Training materials include Business Psychology, MSME Development Strategy, Steps for Preparing Business Proposals and Preparing MSME Financial Reports. From the training that has been carried out, MSME actors in Ursana Village have increasingly increased their understanding of strategies and how to develop their businesses. Furthermore, business people also understand the importance of aspects of business psychology in helping them understand consumer behavior, develop message motivation, and create attractive marketing campaigns to develop their business.

Keywords: Business Psychology, MSME Development Strategy, MSME Financial Reports, MSMEs

1. PENDAHULUAN

Usaha Mikro Kecil Menengah (UMKM) mempunyai potensi dalam perekonomian dan menjadi sumber mata pencaharian untuk memenuhi kebutuhan hidup pelaku usaha. Bahkan UMKM menjadi usaha mandiri yang dikelola oleh masyarakat dengan menciptakan lapangan pekerjaan sehingga UMKM juga memberikan kontribusi pada pertumbuhan ekonomi di suatu

daerah (Nugroho & Andarini, 2020). Keberadaan UMKM perlu mendapatkan dukungan dari pihak-pihak lain seperti Pemerintah, sektor swasta, perbankan dan non perbankan dan juga dalam lingkup perguruan tinggi sehingga UMKM dapat bertumbuh menuju usaha yang lebih baik lagi dan berkembang dari waktu ke waktu. Namun belum semua UMKM yang ada mendapatkan pendampingan sesuai dengan masalah yang dihadapi sehingga peran pendampingan UMKM perlu menjadi program yang perlu dilakukan.

UMKM hadir karena memberikan peluang yang dimanfaatkan oleh pelaku UMKM dalam menyediakan kebutuhan masyarakat, usaha-usaha yang sedang viral dan memberikan peluang usaha, selera, harganya terjangkau oleh masyarakat umum, adanya konsumen yang menjadi pelanggan setia, tersedianya bahan baku yang membuka peluang usaha, dan sebagainya. Semua ini menjadi peluang terhadap perkembangan usaha yang dilakukan oleh pelaku UMKM. Namun di samping peluang usaha, pelaku UMKM juga menghadapi masalah dalam usaha yang dijalankan seperti masalah modal, kurangnya pelanggan, kurangnya pengetahuan dan kemampuan kewirausahaan, kurangnya pengelolaan keuangan usaha secara baik, tempat usaha berpindah-pindah tempat, kurangnya sarana yang memadai, dan sebagainya. Semua ini tentu menjadi ancaman terhadap perkembangan usahanya. Seperti yang dikemukakan Murdani & Hadromi (2019), faktor pendukung dalam pengembangan masyarakat dalam bidang ekonomi ini meliputi sumber daya alam dan sumber daya manusia yang melimpah. Sedangkan faktor penghambatnya adalah keterbatasan modal, sarana dan prasarana serta partisipasi masyarakat yang rendah. Masalah ini bila tidak mendapat penanganan yang serius akan menjadi masalah serius yang berpengaruh terhadap keberlanjutan usaha yang dilakukan oleh pelaku UMKM sehingga perlu adanya solusi terhadap masalah yang dihadapi.

Kegiatan pengabdian masyarakat ini dilakukan untuk membantu para pelaku UMKM yang berada di Desa Ursana Kecamatan Inamosol. Masyarakat Desa Ursana kebanyakan bergerak di bidang usaha sembako dalam skala mikro dan juga usaha pertanian dan perkebunan. Potensi usaha yang paling besar khususnya di bidang pertanian dan perkebunan karena didukung oleh kondisi alam yang mendukung. Namun demikian, banyak kendala yang dihadapi para pelaku usaha di Desa Ursana, di antaranya adalah masih rendahnya pengetahuan tentang psikologi bisnis, manajemen pengelolaan usaha serta rendahnya kemampuan manajemen keuangan. Hal ini berdampak pengelolaan bisnis atau usaha yang tidak efektif dikarenakan ketidakmampuan dalam melakukan pengambilan Keputusan yang tepat dalam menjalankan usahanya. Pengambilan keputusan dalam bisnis selalu melibatkan proses berpikir. Individu dikatakan berhasil melakukan pengambilan keputusan apabila disertai dengan tingkat kesadaran melalui proses berpikir yang baik. Salah satu modal yang tepat agar dapat memiliki proses berpikir yang baik adalah modal psikologis (Arrezqi et al., 2020). Modal psikologis merupakan sikap positif individu dalam merespon bebrbagai hal dalam pengambilan keputusan. Individu yang memiliki semangat tinggi, mau berjuang dari awal, hingga memiliki sikap tidak mudah putus asa maka dapat mengelola usahanya dengan baik. Oleh karena itu individu dengan modal psikologis yang semakin positif dapat meningkatkan kinerja UMKM (Natoil dkk, 2022). Selain itu juga pengelolaan keuangan usaha juga buruk dimana para pelaku usaha tidak memisahkan antara uang yang digunakan dalam pengelolaan usaha dan uang yang digunakan dalam memenuhi kebutuhan keluarga, sehingga kondisi keuangan usaha yang ada sering disatukan atau digabungkan dengan keuangan keluarga. Bahkan banyak lagi pencatatan ataupun laporan keuangan yang tidak dilakukan karena dianggap merepotkan ataupun karena pelakunya kurang mempunyai kemampuan mencatat ataupun membuat laporan keuangan untuk usaha yang dilakukan, sehingga mereka tidak mengetahui secara pasti berapa pendapatannya perhari atau perbulan. Demikian juga pengeluarannya sehingga semua transaksi hanya diperkirakan dengan mengandalkan daya ingat. Artinya, pengetahuan dan kemampuan yang masih kurang karena kebanyakan dalam menjalankan usahanya dengan apa adanya dalam arti yang penting usahanya jalan, sekedar untuk memenuhi kebutuhan hidup. Ada yang menjalankan usaha sudah lama

berjalan tetapi tidak berkembang dan tidak ada pertumbuhan seiring waktu atau lamanya usaha yang mereka jalankan. Dan semuanya masalah ini berdampak pada pendapatan mereka.

Untuk mengatasi masalah UMKM, yang terutama dihadapi oleh pelaku usaha mikro di Desa Ursana maka diperlukan sosialisasi tentang bagaimana cara mengembangkan UMKM dan juga cara mendapatkan bantuan permodalan sehingga dapat mengatasi masalah-masalah yang dihadapi agar tidak semakin berdampak pada pendapatan usahanya. Pendampingan yang diberikan berfokus pada sosialisasi pengembangan UMKM dan pengelolaan keuangan usaha mikro berdasarkan identifikasi masalah yang kebanyakan dihadapi oleh pelaku usaha mikro di Desa Ursana. Kemampuan dalam membuat perencanaan strategis dan melihat peluang pengembangan usaha yang baik sangat diperlukan untuk dapat mengukur hasil usaha dan perkembangan usaha dari waktu ke waktu dan untuk mengetahui sudah sejauh mana usaha tersebut telah mencapai tujuannya. Oleh karena itu aspek manajemen usaha dalam UMKM memegang peranan yang penting dalam keberlangsungan UMKM. Ada beberapa tujuan yang ingin dicapai dalam pelaksanaan pemberdayaan masyarakat ini, antara lain:

- a. Memberi motivasi dan semangat kepada pelaku UMKM dalam berusaha.
- b. Meningkatkan pemahaman tentang Psikologi bisnis dan strategi pengembangan UMKM
- c. Meningkatkan kreativitas dan inovasi para pelaku UMKM.
- d. Memberi pengetahuan tentang pentingnya pelaporan keuangan UMKM.

2. METODE

Kegiatan usaha mikro yang selama ini dilakukan lebih berfokus pada memenuhi kebutuhan hidup keluarga dan usaha dijalankan apa adanya walaupun usaha sudah berjalan dalam waktu lama. Pengelolaan usaha mikro hanya mengandalkan pengalaman yang mereka dapatkan selama menjalankan usahanya sehingga kurangnya pengetahuan dan kemampuan pengelolaan keuangan dalam usaha yang dijalankan.

Berdasarkan permasalahan yang dihadapi oleh pelaku usaha mikro di Desa Ursana adalah masih kurang pengetahuan dan pemahaman tentang strategi dan cara pengembangan usaha dan pengelolaan keuangan usaha mikro, maka metode kegiatan yang pertama kali dilakukan adalah ceramah dengan memberikan materi tentang strategi pengembangan UMKM dan pengelolaan keuangan serta diskusi tanya jawab. Kemudian untuk lebih meningkatkan kemampuan dalam pengembangan usaha maka dilakukan pelatihan dalam menyusun proposal usaha sehingga para pelaku usaha dapat menyusun dan merencanakan usahanya secara baik. Selain itu juga dilakukan pendampingan membuat laporan keuangan sederhana, sehingga pelaku usaha dapat membuat laporan keuangan sederhana yaitu laporan rugi laba dan arus kas. Dan selanjutnya yang terakhir adalah monitoring dan evaluasi kegiatan.

Adapun tahapan pelaksanaan kegiatan Pengabdian kepada Masyarakat ini dijalankan sebagai berikut:

- 1) Identifikasi masalah usaha mikro, yang bertujuan untuk dapat mengetahui masalah yang dihadapi oleh pelaku dengan turun langsung ke lokasi.
- 2) Persiapan bentuk pelatihan sesuai dengan hasil identifikasi masalah. Tujuannya agar pendampingan yang diberikan tepat dan sesuai dengan masalah yang dihadapi oleh usaha mikro.
- 3) Pengumpulan acuan dan kajian pustaka terkait strategi pengembangan UMKM dan pembukuan sederhana bagi UMKM sebagai dasar pembuatan materi sosialisasi dan pendampingan. Materi dibuat dalam bentuk presentasi lengkap dengan contoh kasus untuk memudahkan dalam mentransfer pengetahuan kepada pelaku UMKM.
- 4) Perancangan strategi pengembangan usaha dan metode pembukuan sederhana
- 5) Pemberian materi melalui ceramah
- 6) pelatihan penyusunan proposal dan laporan keuangan UMKM.
- 7) Diskusi

- 8) Evaluasi, yaitu melihat dampak pelatihan yang diberikan. Tujuannya adalah untuk melihat dampak pelatihan terhadap masalah yang dihadapi oleh pelaku usaha.

3. HASIL DAN PEMBAHASAN

Pengabdian kepada masyarakat adalah suatu kegiatan yang bertujuan membantu masyarakat tertentu dalam beberapa aktivitas. Hal ini dilakukan untuk memberi kontribusi nyata bagi masyarakat, khususnya dalam mengembangkan kesejahteraan dan kemajuan masyarakat di Maluku. Kegiatan pengabdian kepada masyarakat merupakan salah satu bagian dari Tridharma Perguruan Tinggi yang harus dilakukan setiap dosen. Kegiatan dilakukan dalam bentuk pelatihan dan konsultasi seputar bagaimana cara mengelola dan mengembangkan UMKM dan pencatatan transaksi keuangan UMKM.

Tahap pertama para peserta pelatihan diberikan materi tentang psikologi bisnis. Psikologi bisnis adalah cabang psikologi yang mempelajari interaksi antara manusia dan dunia bisnis (Soeharso, 2020). Hal ini melibatkan pemahaman tentang bagaimana individu dan kelompok dalam konteks bisnis berperilaku, mengambil keputusan, dan berinteraksi dengan lingkungan kerja mereka. Psikologi bisnis membantu para pelaku usaha memahami perilaku konsumen, mengembangkan pesan motivasi, dan membuat kampanye pemasaran yang menarik untuk mengubah pelanggan. Hal ini penting dalam memberikan pengetahuan kepada para pelaku usaha tentang aspek perilaku dan interaksi mereka dalam dunia usaha.

Setelah itu materi selanjutnya yang diberikan adalah terkait strategi pengembangan UMKM dan pentingnya pencatatan transaksi keuangan bagi UMKM dan hal-hal yang harus diperhatikan dalam mencatat transaksi. Pada tahap ini peserta memperoleh pengetahuan antara lain:

- Strategi yang tepat dalam membuat dan mengembangkan UMKM
- Langkah-Langkah mengembangkan usahanya agar dapat bersaing
- Kegunaan dari pencatatan transaksi bisnis bagi UMKM
- Jenis-jenis transaksi yang harus dicatat
- Laporan yang dihasilkan dari catatan yang telah dibuat
- Pengenalan laporan keuangan, isi serta informasi yang dihasilkan dari laporan keuangan.

Tahap kedua dilakukan simulasi desain proposal usaha dan penyusunan laporan keuangan. Pada tahap ini peserta didorong untuk aktif dapat membuat proposal usaha dan laporan keuangan sederhana untuk melatih kemampuan mereka.

Tahap terakhir adalah sesi tanya jawab dan konsultasi seputar aspek psikologi bisnis, pengembangan usaha dan pencatatan transaksi dan laporan keuangan sederhana. Pada tahap ini beberapa peserta mengungkapkan kendala-kendala dalam pengembangan usaha mereka serta dalam melakukan pencatatan transaksi usaha mereka dan meminta untuk dilakukan pelatihan lebih lanjut di desa Ursana.

Ketercapaian tujuan kegiatan secara umum sudah baik, namun keterbatasan waktu mengakibatkan tidak semua peserta dapat diberikan kesempatan mempraktekan dan membahas permasalahan yang terjadi dalam wilayah mereka dengan detail. Selama proses pelaksanaan kegiatan, terlihat antusiasme peserta dengan banyaknya pertanyaan dan keaktifan peserta selama proses berlangsung. Dengan melihat pada proses pelaksanaan ini, maka dapat disimpulkan bahwa tujuan kegiatan ini tercapai.



Gambar 1-2. Pelaksanaan Kegiatan Pelatihan

Dari kegiatan pengabdian kepada masyarakat yang telah dilakukan di Desa Ursana didapatkan hasil sebagai berikut:

1. Sebelum Dilaksanakan kegiatan, para pelaku UMKM tidak memahami aspek psikologi bisnis yang berkaitan dengan perilaku dan pola interaksi dalam dunia usaha. Setelah dilaksanakan pelatihan para pelaku usaha mulai memahami bagaimana pola interaksi, komunikasi dan perilaku yang harus dibangun dalam lingkungan usaha mereka.
2. Sebelum dilaksanakan kegiatan pelatihan, para pelaku UMKM belum memahami strategi dan cara mengembangkan usaha. Mayoritas pelaku usaha belum memiliki perencanaan yang matang terkait usahanya. Setelah dilaksanakan pelatihan para pelaku UMKM mulai menyadari pentingnya membuat perencanaan dalam usahanya.
3. Sebelum dilaksanakan kegiatan pelatihan, mayoritas pelaku usaha belum memisahkan antara aset usaha dan aset pribadi mereka, sehingga mereka tidak dapat memastikan dengan baik apakah usaha yang mereka jalankan menguntungkan atau justru merugikan. Setelah dilaksanakan pelatihan para kader dan pelaku UMKM mulai menyadari pentingnya pemisahan antara aset usaha dengan aset pribadi agar dapat diketahui secara pasti apakah usaha yang mereka jalankan menguntungkan atau merugikan.
4. Sebelum dilakukan kegiatan pelatihan, para kader dan pelaku UMKM belum mengetahui apa itu laporan keuangan, bentuk dan isi dari laporan keuangan serta informasi yang dihasilkan dari masing-masing laporan. Setelah dilakukan pelatihan, mereka dapat mengetahui apa itu laporan keuangan serta dapat melihat bentuk dan isi dari laporan keuangan. Mereka juga mulai dapat memahami informasi yang dihasilkan dari masing-masing laporan keuangan tersebut yang berguna untuk kelangsungan usaha mereka.

4. KESIMPULAN

Kegiatan pengabdian kepada masyarakat pada pelaku usaha desa Ursana merupakan hal yang sangat penting dalam meningkatkan pengetahuan dan keahlian para pelaku usaha dalam menjalankan usahanya. Pelaku usaha mendapatkan wawasan baru, mengetahui dan termotivasi dalam menjalankan usahanya. Diharapkan hasil kegiatan ini, para pelaku usaha desa Ursana mampu mengembangkan usahanya secara baik dengan mengembangkan strategi usaha yang tepat. Selain itu juga diharapkan para pelaku usaha dapat mengelola keuangan dengan baik dengan membuat pembukuan agar tertib dalam melakukan pencatatan keuangannya sehingga dapat terukur pengeluaran dan pemasukannya serta keuntungan yang diperoleh. Untuk mencapai semua hal ini diperlukan komitmen yang tinggi dari pemilik usaha. Melalui pelatihan ini juga diharapkan pelaku usaha dapat meningkatkan kreativitas dan inovasi dengan memperluas

jaringan usaha agar semakin mengembangkan usahanya.

DAFTAR PUSTAKA

- Arrezqi, M., Wibowo, B. Y., & Filatrovi, E. W. (2020). Improving The Performance Of Smes In Semarang City In The Pandemic Covid 19. *International Journal of Economics, Business and Accounting Research (IJEBAR)*, 4(03), 179–183. <https://doi.org/10.29040/ijebar.v4i03.1273>
- Murdani, M., & Hadromi, H. (2019). Pengembangan ekonomi masyarakat melalui pemberdayaan usaha mikro kecil dan menengah (studi di kelurahan kandri kecamatan gunungpati kota semarang). *Jurnal Abdimas*, 23(2), 152-157.
- Natoil, N. N., Ernawati, F. Y., & Novandalina, A. (2022). Membangun Kinerja Bisnis Umkm Melalui Efikasi Diri, Modal Psikologi Dan Literasi Keuangan. *Jurnal STIE Semarang (Edisi Elektronik)*, 14(3), 164-173.
- Ningtyas, J. D. A., Si, M., & Pusmanu, P. (2017). Penyusunan laporan keuangan umkm berdasarkan standar akuntansi keuangan entitas mikro, kecil dan menengah (sak-emkm) (study kasus di umkm bintang malam pekalongan). *Riset & Jurnal Akuntansi*, 2(1), 11-17.
- Nugroho, R. H., & Andarini, S. (2020). Strategi pemberdayaan UMKM di pedesaan berbasis kearifan lokal di era industri 4.0 menuju era society 5.0. *Jurnal Bisnis Indonesia*, 1(01).
- Soeharso, S. Y., (2020). *Psikologi Bisnis-Paradigma Baru Mengelola Bisnis*. Penerbit Andi.