



PEMAHAMAN EFISIENSI USAHA UMKM PRODUK MAKANAN HALAL DI MOJOLABAN SUKOHARJO

Yunastiti Purwaningsih, Tri
Mulyaningsih, Selfia Bintariningtyas,
Arif Rahman Hakim, Mulyadi

Fakultas Ekonomi dan Bisnis
Universitas Sebelas Maret Surakarta

Abstrak

Dua masalah terkait efisiensi keuangan dan pemasaran digital masih menjadi persoalan yang mendasar bagi usaha mikro dan kecil (UMKM). Paper ini bermaksud dicarikan jalan keluar agar usaha yang dijalankan menjadi lebih efisien melalui kegiatan pengabdian. Tujuan pengabdian adalah memberikan pengetahuan dan aplikasi tentang efisiensi usaha terutama pada sisi keuangan dan pemasaran bagi Usaha Kecil Mikro dan Menengah produk makanan halal di Kecamatan Mojolaban Sukoharjo. Kegiatan yang diprakarsai Fakultas Ekonomi dan Bisnis Universitas Sebelas Maret dengan anggota UMKM *Baitul Maal wa Tamwil* (BMT) Fadhilah Sentosa. Metode pelaksanaan kegiatan meliputi pelaksanaan pelatihan dan pendampingan yang terdiri 3 (tiga) hal, yaitu: Pertama, Pelatihan pemahaman konsep efisiensi usaha. Kedua, pelatihan pemasaran digital untuk usaha agar lebih efisien. Ketiga, pelatihan pengelolaan dan pencatatan keuangan untuk efisiensi usaha. Hasil kegiatan pengabdian menunjukkan 100 persen peserta sudah memahami konsep efisiensi secara benar sesuai dengan teori dan bisa mempraktekkan kegiatan pemasaran dalam dunia usahanya.

Kata kunci: Literasi Keuangan; Modern; Naik Kelas; UMKM

Abstract

Two problems related to financial efficiency and digital marketing are still fundamental problems for micro and small businesses (MSMEs). This paper aims to find a way out so that the business run becomes more efficient through community service activities. The aim of the service is to provide knowledge and application about business efficiency, especially on the financial and marketing side for Small, Micro and Medium Enterprises with halal food products in Mojolaban Sukoharjo District. The activity was initiated by the Faculty of Economics and Business, Sebelas Maret University with members of the UMKM *Baitul Maal wa Tamwil* (BMT) Fadhilah Sentosa. The activity implementation method includes training and mentoring which consists of 3 (three) things, namely: First, training in understanding the concept of business efficiency. Second, digital marketing training for businesses to make them more efficient. Third, training in financial management and recording for business efficiency. The results of the service activities showed that 100 percent of the participants had understood the concept of efficiency correctly according to theory and could practice marketing activities in their business world.

Keywords: Financial Literacy; Modern; Upgrading; MSMEs

*Corresponding author
Arif Rahman Hakim
Email: arhakim@staff.uns.ac.id

© 2024 Penerbit PKN STAN Press. All rights reserved

PENDAHULUAN

Konsep efisiensi pertama kali diperkenalkan oleh Farrell (1957), yang mengacu pada kemampuan suatu perusahaan untuk menghasilkan tingkat output yang maksimal dengan menggunakan input minimum (*Input-oriented*) atau mencapai output maksimal dengan jumlah input yang telah ditentukan (*output-oriented*).

Di Indonesia, terutama dalam sektor kuliner, terjadi pertumbuhan yang signifikan pada Usaha Mikro Kecil Menengah (UMKM). Usaha mikro didominasi oleh penjualan makanan dan minuman termasuk dalam

kategori ini. Sebagaimana diketahui, UMKM sektor kuliner cenderung bertahan dalam berbagai kondisi ekonomi karena produknya adalah kebutuhan pokok konsumen. Bahkan, dalam masa pandemi Covid-19, jumlah UMKM di sektor kuliner semakin meningkat seiring dengan pergeseran pekerja dari status karyawan menjadi pelaku usaha kuliner.

Namun, peningkatan jumlah UMKM di sektor kuliner juga membawa dampak persaingan yang semakin ketat. Hal ini secara langsung mempengaruhi kinerja UMKM tersebut. Oleh karena itu, sangat penting bagi UMKM untuk memahami konsep efisiensi agar

bisnisnya dapat berjalan secara optimal dan berkelanjutan, serta mencapai tingkat laba yang semakin meningkat seiring waktu.

Kabupaten Sukoharjo merupakan salah satu kabupaten di Solo Raya provinsi Jawa Tengah, menampung sekitar 300.000 pelaku Usaha Mikro Kecil Menengah (UMKM) pada tahun 2022, Kabupaten ini terdiri dari 12 Kecamatan. Di antara jumlah UMKM tersebut, terdapat beberapa klaster unggulan, seperti klaster jamu, rotan, dan makanan tradisional. Jumlah pelaku usaha mikro kecil di Kabupaten Sukoharjo terus bertambah dan pada tahun 2023 sudah mencapai 350.000 berdasarkan data Dinas Koperasi, UKM dan Perdagangan (DISKOPUMDAG) Kabupaten Sukoharjo.

BMT Fadhilah Sentosa sebagai mitra pengabdian adalah salah satu koperasi simpan pinjam dan pembiayaan syariah di bawah DISKOPUMDAG. Jumlah anggota BMT tercatat sebanyak 10.000 pada akhir tahun 2023. Salah satu tugas BMT adalah berkontribusi dalam menyalurkan pembiayaan modal kepada UMKM. Pembiayaan tersebut diberikan kepada anggota diantaranya UMKM Usaha Kuliner di Kecamatan Mojolaban Kabupaten Sukoharjo. Tugas lainnya selain pembiayaan anggota, BMT juga bertanggung jawab untuk memberikan pendampingan untuk keberlangsungan produktivitas UMKM. Tugas pendampingan inilah yang dikolaborasikan dengan Tim pengabdian Universitas Sebelas Maret sehingga anggota dapat memahami konsep efisiensi usaha terutama dalam hal pemasaran dan pengelolaan keuangan.

Analisis Situasi dari mitra didapatkan dari hasil wawancara dan diskusi sebelum acara pengabdian dilaksanakan. Garis besar diskusi menunjukkan terdapat permasalahan literasi keuangan dan pemasaran digital. Kedua persoalan tersebut juga menjadi kajian pada kegiatan pengabdian Rahmawati, et.al (2023) dan Nuraeni, et.al (2023). Kajian Keparlemen DPR RI (2023) menunjukkan ada beberapa tantangan yang dihadapi UMKM pada tahun 2024 diantaranya, keterbatasan kemampuan pelaku UMKM untuk mengadopsi teknologi digital dan literasi digital. Digitalisasi UMKM tidak hanya sekedar mengembangkan produk melalui pemasaran online untuk memperluas pangsa pasar, melainkan juga mengubah cara berpikir UMKM tentang menggunakan teknologi digital.

Formula yang digunakan untuk permasalahan mitra adalah dengan menyelenggarakan inkubator bisnis. Inkubator bisnis ini dapat berupa pelatihan dan pendampingan yang intensif untuk para pelaku usaha mikro dan kecil. (Rahmawati, et.al 2023 dan Nuraeni, et.al 2023). Manfaat yang didapatkan peserta adalah bertambahnya kemampuan dalam

aplikasi literasi keuangan dan penguasaan teknologi terkini untuk praktek pemasaran secara digital.

Kegiatan pengabdian ini meliputi pelatihan efisiensi usaha dengan peserta pelaku UMKM yang khusus di bidang makanan. Tujuannya adalah untuk memberikan pemahaman yang mendalam mengenai konsep efisiensi usaha, terutama dalam aspek pemasaran dan pengelolaan keuangan. Dalam rangka meningkatkan kinerja UMKM tersebut, mereka diberikan pelatihan dan pendampingan.

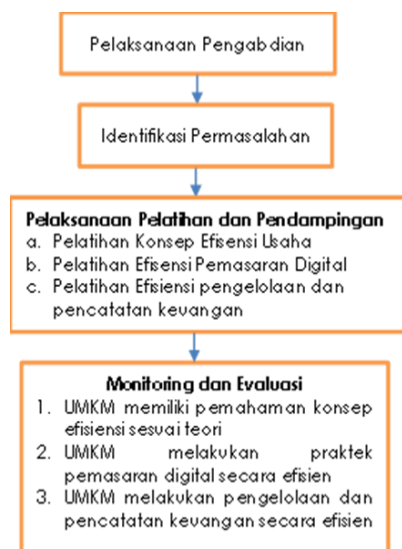
Peserta merupakan anggota BMT yang mendapatkan pembiayaan usaha. BMT mempunyai kendala dan membutuhkan mitra yang bisa bersinergi memberikan bantuan pelatihan dan mendampingi anggota agar dapat meningkatkan pendapatan serta menjaga keberlangsungan usaha.

Terdapat 3 (tiga) permasalahan yang menjadi kajian dalam kegiatan ini diantaranya:

1. Bagaimana memberikan pemahaman konsep efisiensi usaha yang sesuai dengan teori dan bisa diaplikasikan dalam praktek usaha sehari hari
2. Bagaimana menerapkan konsep efisiensi dalam memasarkan produk secara digital
3. Bagaimana menerapkan konsep efisiensi dalam pengelolaan dan pencatatan keuangan usaha

METODE PELAKSANAAN

Kegiatan pengabdian dilaksanakan selama periode 4 bulan, terbagi menjadi dua tahap, yakni pelatihan dan pendampingan. Pelatihan mencakup pemahaman konsep efisiensi usaha, pelatihan pemasaran digital, dan pelatihan pengelolaan serta pencatatan keuangan. Tahap pendampingan dilakukan 2 bulan setelah pelatihan untuk menilai ketercapaian target yang telah ditetapkan.



Gambar 1. Tahapan pengabdian

Kedua kegiatan tersebut dilakukan secara intensif terhadap peserta dengan tujuan agar mereka memahami konsep efisiensi usaha dan mampu mengaplikasikannya dalam pengelolaan bisnis mereka, sehingga usaha tersebut dapat berjalan lebih efisien.:

PEMBAHASAN

Tahap pertama dilakukan pertemuan dan survei terhadap mitra, guna mengidentifikasi persoalan yang dihadapi serta menentukan materi yang akan dilaksanakan untuk mengatasi permasalahan yang dihadapi oleh UMKM yang menjadi binaan BMT tersebut (Gambar 2). Selama proses ini, berbagai hal dibahas dan hal hal teknis untuk pelaksanaan kegiatan pengabdian dihasilkan.



Gambar 1. Identifikasi permasalahan dengan mitra pengabdian

Hasil survei dan identifikasi masalah pada gambar 1 menunjukkan pertama, masih banyak UMKM yang belum mencatat transaksi usahanya secara sistematis. Oleh karena itu, diperlukan aplikasi pencatatan keuangan yang dapat memudahkan proses pencatatan aktivitas keuangan mereka. Diharapkan laporan keuangan yang dipunyai dan diterapkan secara baik, maka pelaku UMKM dapat menghasilkan keputusan yang cepat dan efektif. Selain itu, laporan pencatatan keuangan dapat menjadi dasar bagi peserta untuk mendapatkan kepercayaan dari lembaga keuangan bank maupun non-bank, untuk kepentingan pengajuan pembiayaan. Kedua, persoalan stagnasi dan kurangnya pertumbuhan omset penjualan menjadi perhatian utama. UMKM mengalami kesulitan dalam melakukan pemasaran, terutama secara digital, karena keterbatasan dalam penguasaan teknologi dan minimnya pengetahuan dalam teknis pemasaran. Ketiga, Pemerintah saat ini fokus mendorong UMKM menjadi berdaya dan menjadi lebih modern pengelolaannya. Kemudahan perizinan usaha melalui OSS (*one single submission*) fasilitasi

serta upaya penyediaan akses pasar dan jaringan pemasaran lokal maupun internasional.

Kegiatan pengabdian dilaksanakan tanggal 13 Juni 2023, yang diikuti oleh 35 UMKM yang ditunjuk oleh BMT dan kesemuanya dalam klaster kuliner tradisional halal. Pemateri pelatihan pertama pada Gambar 3 berasal dari DIKOPUMDAG Sukoharjo sebagai representasi dari pemerintah daerah yang fokus pada pembinaan UMKM. Materi Pertama mencakup berbagai aspek yang relevan dengan pengembangan usaha UMKM, terutama dalam bidang pemasaran. Fokus utamanya adalah memberikan pemahaman tentang strategi pemasaran efektif bagi UMKM, termasuk teknik promosi produk dan penetrasi pasar. Selain itu, materi juga memaparkan berbagai fasilitas dan dukungan yang disediakan pemerintah untuk mendukung pertumbuhan UMKM, seperti prosedur perizinan usaha, sertifikasi halal, dan pelatihan kewirausahaan. Pada saat latihan berlangsung, peserta difasilitasi untuk pendaftaran nomor induk berusaha (NIB) oleh fasilitator dari pemerintah daerah Kabupaten Sukoharjo



Gambar 3. Materi pengembangan usaha oleh DIKOPUMDAG Kabupaten Sukoharjo

Pembicara kedua ditunjukkan pada Gambar 4, disampaikan oleh pimpinan Asosiasi Inkubator Bisnis Indonesia (AIBI), dengan tema "Melakukan Pemasaran dengan Marketplace bagi UMKM". Dalam sesi ini, beberapa platform marketplace diperkenalkan, serta diberikan tips mengenai fotografi produk, pembuatan caption, dan strategi pemasaran digital lainnya. Setiap peserta membawa ponsel pintar dan produk yang akan dijual, kemudian langsung mempraktikkan panduan yang diberikan oleh instruktur. Platform marketplace yang digunakan untuk praktik adalah Tokopedia, yang merupakan salah satu pilihan bagi UMKM dalam melakukan pemasaran produk mereka.



Gambar 4. Materi digital marketing oleh Catur Sugiarto, Ph.D

Pemateri ketiga ditunjukkan pada Gambar 5 oleh perwakilan tim pengabdian dengan materi yang disampaikan adalah konsep efisiensi dan produksi untuk usaha UMKM secara teori dan aplikasinya. Hasilnya menunjukkan seluruh peserta belum paham tentang definisi efisiensi keuangan dan produksi, sehingga penyampaian materi ini membuka wacana dan pemahaman terkait alur produksi yang meliputi input, proses produksi dan output



Gambar 5. Materi pelatihan kedua oleh Malik Cahyadin, Ph.D

Pembicara ketiga, Selfia Bintariningtyas, M.Si, juga merupakan perwakilan dari tim pengabdian, menyajikan materi tentang praktik aplikasi buku kas menggunakan beberapa aplikasi "Si Apik", "E-Kas", dan "Qasir". Setiap peserta diwajibkan untuk mengunduh dan menginstal aplikasi pencatatan keuangan tersebut pada perangkat seluler atau gadget mereka, dan kemudian langsung mempraktikkan penggunaannya dengan menggunakan studi kasus yang telah disiapkan oleh pembicara (Gambar 6).



Gambar 6. Materi pelatihan ke empat oleh Selfia Bintariningtyas, M.Si

Tindak lanjut dari pelatihan ini melibatkan proses pendampingan dan monitoring selama dua bulan guna mengevaluasi dampak efektivitas pelatihan terhadap kinerja para peserta UMKM. Monitoring dilakukan secara berkala untuk memastikan pencapaian tujuan pelatihan. Hasil dari kegiatan pemantauan menunjukkan bahwa peserta pelatihan telah memperoleh pemahaman mendalam mengenai konsep efisiensi secara teoritis dan berhasil mengaplikasikannya dalam praktek bisnis mereka.

Tabel 1. Capaian indikator sebelum dan sesudah pelatihan

No	Indikator	Evaluasi		keterangan (%)
		Sebelum	Sesudah	
1	Memahami konsep efisiensi usaha	0	35	Seluruh peserta (100)
2	Mempunyai marketplace pemasaran	0	15	Sebagian peserta (50)
3	Mempunyai aplikasi pengelolaan dan pencatatan usaha	0	15	Sebagian peserta (50)

Tim Pengabdian melakukan monitoring terhadap 35 peserta dilaksanakan melalui metode kunjungan langsung, diikuti dengan wawancara dan pengisian kuesioner untuk mengevaluasi kesesuaian materi dan target hasil pelatihan. Tabel 1 memberikan gambaran hasil evaluasi sebelum pelatihan menggunakan instrumen pretest, yang menunjukkan bahwa secara umum, peserta masih memiliki pemahaman yang kurang tepat mengenai konsep efisiensi secara teori. Temuan ini konsisten dengan laporan dari mitra pengabdian.

Hasil monitoring menunjukkan bahwa secara keseluruhan, UMKM telah mengalami peningkatan pemahaman terkait konsep efisiensi, terutama dalam hal input, proses, dan output (Gambar 7). Namun, terdapat beberapa kendala yang dihadapi. UMKM secara keseluruhan mengoperasikan usahanya sendiri atau dengan bantuan keluarga sebagai tenaga kerja, sehingga masih mengalami kesulitan dalam mengelola usaha secara profesional. Selain itu, tingkat pendidikan setara SMA/SMK para pemilik usaha juga menjadi hambatan, karena kurangnya pemahaman dasar dalam pengelolaan usaha, terutama terkait konsep efisiensi. Kendala tambahan adalah kurangnya aktivitas pelaku UMKM dalam mengakses informasi dari dinas perdagangan dan UMKM terkait pengembangan usaha, yang menyebabkan banyak kegiatan dari dinas tersebut terlewatkan.



Gambar 6. Monitoring UMKM Produk makanan

Sebagai bahan pelengkap untuk evaluasi kegiatan pengabdian, maka diadakan pengukuran indikator terhadap pelaksanaan pelatihan seperti ditunjukkan pada tabel 1. Tim melakukan *pretest* yang berisikan beberapa pertanyaan seperti, apakah peserta memahami konsep, metode, dan alat pemasaran menurut teori, apakah peserta memahami konsep efisiensi usaha secara teori maupun aplikasinya. Hasil *pretest* menunjukkan peserta tidak ada satupun yang memahami konsep pemasaran dan efisiensi secara teori dan aplikasinya. Peserta hanya mengetahui tetapi tidak ada pemahaman secara teoritis terhadap konsep tersebut. Hasil *pretest* juga menunjukkan peserta tidak mempunyai aplikasi pemasaran digital (*marketplace*) sehingga meminta tim untuk membantu membuat akun dan memberikan tutorial pengelolaannya. Peserta juga tidak mempunyai aplikasi pengelolaan keuangan, karena setiap transaksi yang dilakukan hanya dicatat di kertas kemudian dibuang. Tiga bulan setelah pelatihan tim melakukan monitoring seperti ditunjukkan pada gambar 6 untuk menilai hasil pelatihan yang telah dilakukan. Hasilnya

menunjukkan secara teori Pemahaman konsep efisiensi usaha telah dipahami dan bisa dipraktikkan oleh seluruh peserta pelatihan (100%). Hasil kunjungan monitoring juga menunjukkan bahwa sebagian peserta (50%) telah menunjukkan kemajuan dengan menugaskan administrator untuk mengelola platform *marketplace* guna memasarkan produk mereka. Selain itu, Sebagian peserta (50%) juga telah berhasil mencatat transaksi keuangannya menggunakan aplikasi yang diajarkan selama pelatihan. Hal ini telah meningkatkan keteraturan dalam pengelolaan keuangan mereka, yang dapat menjadi panduan untuk perencanaan usaha yang lebih terstruktur dan efisien.

KESIMPULAN

Rangkaian kegiatan pelatihan dan pendampingan dengan materi fasilitasi pemerintah untuk pengembangan usaha kecil dan mikro. Serta pemasaran melalui *marketplace* juga konsep produksi dan efisiensi usaha. Dan ditutup dengan pencatatan dan pengelolaan keuangan menggunakan aplikasi. Dampak dari pelatihan ini adalah sebagai berikut: pertama, Terdapat pemahaman konsep efisiensi yang telah sesuai dengan teori ekonomi pada sebagian besar peserta. Kedua, Sebagian peserta telah memiliki dan menjalankan pemasaran melalui platform *marketplace*. dan ketiga, sejumlah peserta secara rutin telah mencatat dan mengelola keuangannya, yang berkontribusi pada peningkatan efisiensi dalam pengelolaan keuangan mereka.

Saran dan rekomendasi yang diusulkan dalam pengabdian ini adalah pertama, BMT sebagai mitra diharapkan terus mendampingi anggotanya, dalam pendisiplinan perencanaan dan pengelolaan keuangan usaha. Hal ini bertujuan untuk memastikan agar anggota UMKM dapat menjalankan usaha mereka dengan lebih terorganisir dan efisien. Dan kedua, Mengharapkan DISKOPUMDAG memberikan pelatihan kewirausahaan yang menyeluruh dari tingkat dasar hingga lanjutan kepada para pelaku UMKM. Karena biaya untuk mengikuti pelatihan secara mandiri masih dianggap terlalu tinggi bagi sebagian pelaku UMKM, pelatihan yang diselenggarakan oleh pemerintah dapat menjadi alternatif yang lebih terjangkau dan memberikan manfaat yang lebih besar.

PUSTAKA

- Akmal, H., & Saputra, Y. E. K. A. (2016). *Analisis tingkat literasi keuangan. Jebi (Jurnal Ekonomi Dan Bisnis Islam)*, 1(2), 235–244. <http://journal.febi.uinib.ac.id/index.php/jebi/article/view/37>
- Dinas Koperasi dan UMKM Sukoharjo. (2020). Data Koperasi dan UMKM. Sukoharjo

- Jumadi. (2022). Mewujudkan UMKM Go Modern.
<http://new.widyamataram.ac.id/content/news/dr-jumadi-mewujudkan-umkm-go-modern#.Y2lHyXBzIV>
- Manan, Y. (2019). Sistem Integrasi Proteksi & Manajemen Resiko Platform Fintech peer to peer (P2P) Lending dan Payment Gateway untuk Meningkatkan Akslerasi Pertumbuhan UMKM 3.0. *Ihtifaz: Journal of Islamic Economics, Finance, and Banking*, 2(1), 73.
<https://doi.org/10.12928/ijiefb.v2i1.847>.
- Nuraeni, et.al (2023). Peningkatan Literasi Keuangan dan Pemasaran Bagi Pelaku Umkm Di Kelurahan Subangjaya Kecamatan Cikole Kota Sukabumi. Prosiding Seminar Nasional LPPM UMJ. E-ISSN: 2714-6286.
<http://jurnal.umj.ac.id/index.php/semnaskat>
- Rahmawati, et.al (2023) Peningkatan Literasi Keuangan dan Pemasaran Digital bagi UMKM Kecamatan Wonokromo Kota Surabaya. *Jurnal Abdi Masyarakat Indonesia (JAMSI)*. Vol. 2, No. 4 Juli 2022, Hal. 1347-1354.
<https://doi.org/10.54082/jamsi.425>.