

PEMBERDAYAAN KELOMPOK USAHA KREATIF MELALUI OPTIMALISASI TATA KELOLA USAHA PADA HOME INDUSTRI DODOL DI DESA TANJUNG ALAM KABUPATEN ASAHAN

Heri Prasuhanda Manurung¹, Rumondang²

¹Fakultas Ekonomi Universitas Asahan; ²Program Studi Budidaya Perairan Fakultas Pertanian Universitas Asahan, Jl. Jenderal Ahmad Yani Kisaran Sumatera Utara
e-mail: Prasuhanda@gmail.com

Abstrak

Kabupaten Asahan merupakan salah satu kabupaten di wilayah Sumatera Utara yang memiliki lokasi sangat strategis berada di jalan lintas Sumatera. Lokasi yang strategis sangat mendukung tumbuhnya UMKM yang dapat meningkatkan pendapatan masyarakat, membuka lapangan pekerjaan, dengan demikian pengembangan UMKM sangat penting sehingga produktivitas UMKM dapat meningkat dan tumbuhnya UMKM baru, hal ini sejalan dengan misi pembangunan pemerintah saat ini pengembangan SDM untuk menciptakan kemandirian, untuk itu perlu adanya UMKM yang baru bersinergi dengan yang telah ada dengan demikian perlu adanya pemberdayaan UMKM dengan perbaikan optimalisasi tata kelola. Tujuan dari program pemberdayaan masyarakat ini adalah untuk meningkatkan optimalisasi tata kelola usaha pada home industri dodol di desa Tanjung Alam Kabupaten Asahan. Melalui inovasi produk dan perbaikan teknologi finishing produk. Metode pelaksanaan kegiatan pengabdian tersebut adalah dengan melaksanakan pelatihan tata kelola usaha dari segi business plan sehingga inovasi produk dan pengembangan mutu serta tata kelola dari segi SDM, pemasaran, keuangan dan produksinya. Dengan perbaikan tersebut diharapkan produk usaha home industri dodol di desa Tanjung Alam dapat berkembang sebagai salah satu oleh-oleh khas kota Kisaran Kabupaten Asahan.

Kata kunci : Pemasaran, Sumber daya manusia, Produksi, keuangan

I. PENDAHULUAN

Bicara bisnis berarti bicara strategi. Langkah awal yang wajib dilakukan dalam membangun usaha bagi perusahaan kecil maupun besar adalah dengan membuat perencanaan bisnis. *Business plan* merupakan rencana strategis yang akan dilakukan untuk bisa mencapai target. Kemampuan dalam membuat sebuah *business plan* yang baik dan sesuai latar belakang yang nyata, bisa dijadikan tolak ukur bagaimana kesiapan terjun ke dunia bisnis untuk siap menghadapi persaingan usaha yang ketat dan penuh resiko. Tidak dipungkiri dalam berbisnis modal utama adalah keberanian mengambil resiko karena memang dunia bisnis adalah dunia yang penuh resiko.

Namun demikian resiko dapat dihindari ketika dalam mengambil keputusan dan kebijakan disertai kemampuan dan kecerdasan dalam menganalisa dan membaca peluang sehingga resiko bisa diminimalisir atau bahkan bisa dihindari karena tanpa kemampuan menganalisa terhadap resiko sama saja memasuki pintu kegagalan. Bicara bisnis tidak hanya sekedar bicara keuntungan namun bicara bisnis adalah bicara strategi, strategi dalam membuat sebuah sistem manajemen yang baik agar bisnis bisa kuat dan tak mudah goyah. Ketika dalam berbisnis hanya *money oriented* dan mengejar keuntungan semata tanpa mempersiapkan sistem manajemen dan strategi yang baik mustahil bisnis akan bisa maju dan berkembang dengan baik,

oleh karenanya perencanaan bisnis yang matang sebelum memulai usaha itu wajib agar siap menghadapi segala resiko yang terjadi dikemudian hari.



Gambar 1. Pembahasan Mengenai Strategi Perencanaan Bisnis

Business Plan menjadi bagian penting untuk kesuksesan sebuah bisnis, karena *business plan* sebagai alat untuk melakukan proyeksi dan analisa bagi pengambil keputusan dan kebijakan di masa mendatang. *Business Plan* menjadi pedoman strategis untuk mempertajam rencana-rencana yang diharapkan dalam menentukan arah tujuan dan cara mencapai sasaran yang diinginkan. Berdasarkan analisis pentingnya *Business Plan* dilakukan maka usaha kreatif UMKM dodol di desa Tanjung Alam Kabupaten Asahan sangat penting dilakukan pengembangan tata kelola bisnis dari strategi pemasaran, keuangan, produksi dan SDM sehingga usaha kreatif ini dapat menjadi bisnis yang memiliki tata kelola modern serta menjadi UMKM kuliner ciri khas Kabupaten Asahan.

II. METODE PELAKSANAAN

Bentuk kegiatan untuk memecahkan permasalahan adalah dengan melakukan kegiatan workshop perencanaan bisnis, dari segi strategi pemasaran, SDM, produksi, keuangan, dan analisis SWOT pada UMKM dodol di desa Tanjung Alam Kabupaten Asahan. Tim Pengabdian akan melakukan pendampingan implementasi penguasaan perencanaan bisnis. Berkaitan dengan

pelaksanaan kegiatan pengabdian kepada masyarakat ini, maka digunakan beberapa metode, yaitu:

a. Metode Tanya Jawab

Metode ini digunakan untuk mengetahui pengetahuan secara umum pelaku bisnis umkm dodol di desa Tanjung Alam

b. Metode Ceramah

Metode ini digunakan pada saat penyajian materi-materi yang berbentuk pengetahuan dan pemahaman mengenai strategi pemasaran, SDM, Produksi dan keuangan.

c. Metode Demonstrasi:

Metode digunakan untuk memberikan dan memperagakan langkah-langkah *bussines plan* yang baik.

d. Metode Evaluasi:

Melakukan pendampingan untuk melihat penguasaan strategi dari segi pemasaran, produksi dan SDM.

III. HASIL DAN PEMBAHASAN

Hasil yang dicapai berdasarkan program yang telah dijalankan, observasi dan pendampingan pelaksanaan kegiatan pengabdian masyarakat pada UMKM dodol di desa Tanjung Alam Kabupaten Asahan. Ada 3 komponen yang telah dipahami pelaku usaha dalam menyusun pelaksanaan bisnis yaitu:

1. Konsep Bisnis

Konsep bisnis merupakan ide bisnis tertulis yang berisi visi misi sebuah bisnis, dan nilai produk atau jasa yang akan diberikan kepada pelanggan. Konsep bisnis juga menjelaskan mengapa pelaku usaha sangat kompeten untuk menawarkannya.

2. Market/Pasar

Analisa mengenai situasi pasar meliputi pelanggan, pesaing, proses distribusi, dan promosi. Dalam hal ini perlu dibuat sebuah *marketing plan* yang matang yang menjabarkan rencana pemasaran yang akan dijalankan dalam rangka

memenangkan persaingan, dan mencapai target yang telah ditentukan. *Marketing Plan* terdiri dari kondisi pasar eksisting, review atas kompetitor, strategi pemasaran, dan strategi harga. Kondisi pasar eksisting mengungkapkan adanya besaran permintaan pasar atas produk atau jasa layanan yang ditawarkan baik secara keseluruhan maupun per segmentasi. Kunci sukses awal dari *marketing plan* adalah seberapa jauh pelaku usaha dapat mengenal calon *customers*, apa yang dibutuhkan, yang tidak diinginkan, dan yang diharapkan *customers*.

3. Finansial

Finansial menjelaskan tentang situasi keuangan yang terdiri dari *Income statement*/ laporan laba rugi, *balance sheet*, (jika bisnis tersebut sudah berjalan), proyeksi laba rugi dan arus kas. Analisa dan strategi keuangan sangat penting dalam menyusun *business plan* guna memberikan gambaran sistematis terhadap langkah-langkah yang akan diambil untuk mencapai profitabilitas yang diharapkan. *Financial Plan* disusun dengan cara menentukan secara aktual jumlah dana yang dibutuhkan untuk memulai kegiatan bisnis.



Gambar 2. Dialog dan Diskusi Mengenai Strategi Pemasaran dan Laporan Keuangan

Melalui kegiatan ini pelaku usaha mengetahui tentang manfaat pengelolaan strategi pemasaran, SDM, produksi dan keuangan. Hasil dialog serta konsultasi

tentang produk yang dihasilkan ternyata masih ada harus perbaikan agar produk di terima masyarakat dan dapat memuaskan pelanggan. Pelaku usaha mulai menyadari dalam memproduksi barang tidak sekedar produksi tetapi sesuai dengan permintaan pasar yang memiliki kualitas dan harga yang mampu bersaing.

IV. KESIMPULAN

Berdasarkan hasil evaluasi pelaksanaan kegiatan yang dilaksanakan di Kabupaten Asahan yang melibatkan kelompok usaha UMKM dodol di Desa Tanjung Alam Kabupaten Asahan maka kami mengambil kesimpulan sebagai berikut :

1. Pelaku usaha telah memiliki kesamaan pemahaman dalam pembuatan *Business Plan* sehingga dibutuhkan strategi produksi untuk peningkatan kualitas sesuai dengan yang dibutuhkan konsumen serta harga yang bersaing.
2. Strategi keuangan dalam penyusunan laporan laba rugi sehingga dapat digambarkan berapa modal yang dikeluarkan serta keuntungan yang didapatkan pada satu periode tertentu.
3. Dibutuhkan strategi pemasaran yang kreatif dan inovatif baik dari segi konvensional maupun online digital sehingga mempermudah konsumen untuk membeli produk kuliner dodol dengan demikian informasi keberadaan dodol dapat menyebar luas dan menjadi ikon UMKM di kota Kisaran Kabupaten Asahan
4. Perlu adanya variasi produk baik dari rasa maupun kemasan sehingga menambah keunikan maupun ciri khas tersendiri dari UMKM dodol di Desa Tanjung Alam Kabupaten Asahan

UCAPAN TERIMAKASIH

Ucapan terimakasih penulis ucapkan kepada Universitas Asahan yang telah memberikan bantuan dana pengabdian kepada masyarakat. Peneliti juga mengucapkan terimakasih kepada Ketua dan Sekretaris LPPM Universitas Asahan.

DAFTAR PUSTAKA

- [1.] Abrams, Rhanda, 2005, diterjemahkan oleh Vivin Andhika Yuwono, *Busuness Plan in A Day*, Kanisius, Yogyakarta.
 - [2.] Arwani, Ahmad, 2010, *Delapan Kunci Sukses Berbisnis Ala Rosulullah*, Inti Medina, Jakarta.
 - [3.] Kasmir dan Jakfar, 2008, *Studi Kelayakan Bisnis*, Edisi ke 2, Jakarta.
 - [4.] Munjiati Munawaroh, 2016, *Perencanaan Bisnis*, Yogyakarta.
 - [5.] Sofyan Iban, 2003, *Studi Kelayakan Bisnis*, Graha Ilmu, Yogyakarta.
 - [6.] Solihin Ismail, 2007, *Memahami Business Plan*, Salemba Empat, Jakarta.
 - [7.] Wibowo, Singgih, 2002, *Pedoman Mengelola Perusahaan kecil*, Penebar Swadaya, Bogor.
 - [8.] Yulianti, Hera, 2015, *Perencanaan Bisnis Ice Cream Batoto*, Makalah, tidak dipublikasikan
-