



## PENYULUHAN BAGI UMKM PEMULA UNTUK MEMBANGUN BISNIS YANG TEPAT SASARAN

Yunita Christy<sup>\*1)</sup>, Yuliana Gunawan<sup>2)</sup>, Debbianita<sup>3)</sup>, dan Nunik Lestari Dewi<sup>4)</sup>

*\*e-mail: [cuynit@yahoo.com](mailto:cuynit@yahoo.com)*

Fakultas Bisnis Universitas Kristen Maranatha, Prof.drg.Surya Sumantri No 65, Bandung

*Diserahkan tanggal 14 April 2023, disetujui tanggal 22 Mei 2023*

### ABSTRAK

Kegiatan Pengabdian Kepada Masyarakat (PKM) yang kami lakukan diperuntukkan bagi jemaat Gereja Bethel Indonesia Bandung Stairway from Heaven yang hendak memulai usaha atau sudah menjalankan usaha namun belum berkembang, dalam hal ini yang masih termasuk kategori UMKM. Tujuan dari PKM ini adalah memberikan serta membekali anggota yang akan memulai usaha atau sudah memiliki usaha namun belum berkembang dalam hal ini termasuk kategori UMKM dan mengidentifikasi apa yang menjadi kesalahan dalam pebisnis pemula, sehingga mereka dapat mengantisipasi pada tahap awal. Abdimas ini dengan menggunakan teknik penyuluhan dan konsultasi mengenai apa yang harus dilakukan pebisnis pada saat awal, cara menyelesaikan tantangan dan persoalan dan komunikasi yang baik dalam berbisnis. Manfaat penyuluhan ini terlihat dari post test yang menunjukkan bahwa peserta menjadi memiliki pemikiran yang lebih luas mengenai apa saja yang harus disiapkan dalam memulai bisnis mulai dari produk yang disiapkan, pasar yang akan dikuasai, perlunya riset pasar dan modal apa yang disiapkan dan dibutuhkan dalam melakukan bisnis.

**Kata kunci: UMKM, membangun bisnis, bisnis tepat sasaran.**

### ABSTRACT

The Community Service Activities (PKM) that we carry out are intended for Bethel Indonesia Bandung Stairway from Heaven Church congregations who want to start a business or are already running a business but have not yet developed, in this case those who are still in the MSME category. The purpose of this PKM is to provide and equip members who are about to start a business or already have a business but have not yet developed, in this case including the MSME category and identify what is wrong with novice businessmen, so they can anticipate it at an early stage. This Abdimas uses counseling and consulting techniques regarding what a businessman should do at the start, how to solve challenges and problems and good communication in doing business. The benefits of this counseling can be seen from the post test which shows that participants have broader thoughts about what must be prepared in starting a business starting from the products prepared, the market to be controlled, the need for market research and what capital is prepared and needed in doing business.

**Keywords: MSME, building a business, business right on target.**



## PENDAHULUAN

Dunia usaha merupakan hal yang sudah sering kita dengar dalam pemenuhan kebutuhan perekonomian setiap orang. Tentunya, apapun pilihan setiap orang dalam pemenuhan kebutuhan hidup mereka, tidak terlepas dari suatu tantangan, termasuk juga dalam dunia usaha. Bagi orang yang hendak memulai usaha/berbisnis bukan hanya modal yang diperlukan tetapi juga wawasan atau pengetahuan diperlukan oleh seorang pebisnis. Berbagai persiapan harus dilakukan bagi para pemula dalam menjalankan usaha/bisnisnya. Terlebih jika kita memulainya dari nol atau tidak pernah memiliki pengalaman sebelumnya, cara memulai bisnis menjadi penting diketahui untuk setiap langkahnya.

Kami melakukan kegiatan Pengabdian Kepada Masyarakat (PKM) yang diperuntukkan bagi jemaat Gereja Bethel Indonesia Bandung Stairway from Heaven yang hendak memulai usaha atau sudah menjalankan usaha namun belum berkembang, dalam hal ini yang masih termasuk kategori UMKM. Melihat dari latar belakang jemaat yang mayoritas adalah pebisnis, maka timbul permasalahan dari para jemaat yang ingin mencoba bisnis sebagai *start up*, maupun yang sudah lama berbisnis dengan segala permasalahan yang mereka hadapi pada saat menjalankan bisnis. Para anggota membutuhkan arahan/penyuluhan berupa

pelatihan maupun konsultasi untuk melengkapi proses bisnis mereka, seperti kiat-kiat membangun bisnis, apa yang harus dilakukan dan dihindari dalam melakukan bisnis, pelatihan dalam membuat anggaran, laporan keuangan yang baik.

Tujuan dari PKM ini adalah:

1. Memberikan serta membekali anggota yang akan memulai usaha atau sudah memiliki usaha namun belum berkembang dalam hal ini termasuk kategori UMKM.
2. Mengidentifikasi apa yang menjadi kesalahan dalam pebisnis pemula, sehingga mereka dapat mengantisipasinya pada tahap awal

## METODE PELAKSANAAN

Berbagai persiapan harus dilakukan bagi para pemula dalam menjalankan usaha/bisnisnya. Terlebih jika kita memulainya dari nol atau tidak pernah memiliki pengalaman sebelumnya, cara memulai bisnis menjadi penting diketahui untuk setiap langkahnya. Langkah-langkah yang dapat dilakukan oleh orang yang akan memulai bisnisnya antara lain (Widodo, 2022):

- Pebisnis dapat menentukan terlebih dahulu jenis usaha yang akan mereka geluti, lakukan inovasi.
- Setelah menentukan jenis usaha yang akan dilakukan, maka pebisnis harus melakukan riset agar mengetahui lebih

detail jenis usaha yang akan dijalani, jenis konsumen yang cocok dengan usaha tersebut dan meminimalisir kekurangan dan memaksimalkan kelebihan dari jenis usaha yang bersangkutan.

- Pebisnis harus dapat membuat anggaran sebelum memulai rencana bisnis. Hal ini dilakukan agar pebisnis dapat menjalankan bisnisnya tidak melampau budget atau modal yang dimiliki.
- Setelah pebisnis telah melakukan anggaran, berikutnya yang harus mereka siapkan adalah modal. Modal dapat diperoleh dari pihak luar maupun dari dalam, sehingga pebisnis harus secara matang menentukan modal yang akan mereka pakai.
- Cara memulai bisnis selanjutnya ini adalah tonjolkan keunikan dari produk atau jasa yang akan dijual.
- Hal yang tidak kalah penting adalah membuat strategi promosi yang tepat untuk produk atau jasa. Tujuannya untuk memperkenalkan produk usaha kepada calon konsumen.

Atas dasar tersebut, maka kami melakukan kegiatan abdimas ini dengan menggunakan teknik penyuluhan dan konsultasi mengenai apa yang harus dilakukan pebisnis pada saat awal, cara menyelesaikan tantangan dan persoalan dan komunikasi yang baik dalam berbisnis. Kegiatan dilakukan pada hari Jumat, 28 Oktober 2022 dengan topik **Tujuh Kesalahan Utama**

**Pebisnis Pemula.** Selain penyuluhan dan konsultasi, dalam abdimas ini pun kita melakukan *pre-test dan post-test*. Tujuan dilakukannya tes ini adalah untuk mengetahui sejauhmana keefektifan hasil dan umpan balik dari peserta pada saat sebelum dan sesudah mengikuti penyuluhan yang kami berikan.

## HASIL DAN PEMBAHASAN

### A. Penyuluhan Mengenai Tujuh Kesalahan Utama Pebisnis Pemula.

Pada sesi ini, peserta abdimas diberikan penyuluhan mengenai apa saja yang harus disiapkan dalam melakukan bisnis dan apa saja yang harus dihindari dalam melakukan bisnis. Penyuluhan dipimpin oleh Bapak Edhy Surbakty, MBA., CA., CPA beserta kami sebagai tim abdimas (Gambar 1 dan 2).

Pebisnis harus memperhatikan beberapa hal sebagai berikut:

1. Pada saat awal bisnis, biasanya pebisnis hanya memikirkan produk apa yang akan mereka jual, sedangkan hal yang tidak kalah penting yaitu pasar, tidak mereka perhatikan. Dengan demikian, apabila kita akan berbisnis, kita harus melihat apakah pasarnya tersedia, apakah produk yang akan kita jual dapat diterima atau tidak.
2. Hal kedua yang harus diperhatikan adalah segmen pasar. Pebisnis biasanya ingin menguasai segala segmen yang dapat mereka kuasai, Hal ini tentunya tidaklah tepat dilakukan bagi pebisnis

Yunita Christy, Yuliana Gunawan, Debbianita, dan Nunik Lestari Dewi: Penyuluhan bagi UMKM Pemula Untuk Membangun Bisnis yang Tepat Sasaran.

awal. Bagi pebisnis awal, kita harus melakukan riset terlebih dahulu atas produk kita untuk mengetahui segmen apa/ siapa yang tepat bagi produk tsb. Apabila sudah mengetahui segmen

pasar kita, maka kita akan menjadi lebih fokus untuk menyediakan produk yang berkualitas dan berguna bagi segmen bisnis kita tersebut.



Gambar 1. Penyuluhan Bapak Edhy Surbakti.



Gambar 2. Peserta Penyuluhan.

3. Inovasi, adalah hal yang sangat penting dalam melakukan bisnis. Sebagai pebisnis, kita tidak boleh hanya bisa men-

jadi *follower* dari pebisnis lainnya. Pebisnis yang sukses harus memiliki jiwa inovasi yang tinggi untuk produk

yang kita jual. Melalui inovasi ini maka produk yang kita jual memiliki ke khas-an sendiri, lebih unik dan memiliki diferensiasi.

4. *Brand* atau pengenalan merk adalah hal yang harus dilakukan oleh pebisnis. Tujuan dari merk ini adalah membantu konsumen untuk mengingat produk kita dan memberikan rasa aman dan percaya dari konsumen. Pada saat pembuatan merk, pebisnis harus memikirkan dengan baik nama merk apa yang cocok untuk produk kita, unik dan mudah diingat.
5. Selain itu, sebagai pebisnis, janganlah teralu berpatokan pada teori, tetapi harus berani aksi (*action*).
6. Sebagai seorang pebisnis, janganlah malas untuk selalu melakukan riset yang berkelanjutan atas produk kita, dengan

begitu, pebisnis bisa mengetahui apa yang menjadi kelebihan, kelemahan, tantangan dan peluang dari bisnis yang kita jalani.

7. Ubahlah *mindset* kita mengenai modal dalam bentuk uang. Memang modal dalam bentuk uang adalah penting, tetapi modal dalam bentuk kemampuan dan kepercayaan pada diri sendiri juga tidak kalah penting. Sebagai pebisnis kita harus dapat memaksimalkan semua potensi modal yang kita miliki.

#### B. Hasil *Pre-Test* dan *Post-Test*.

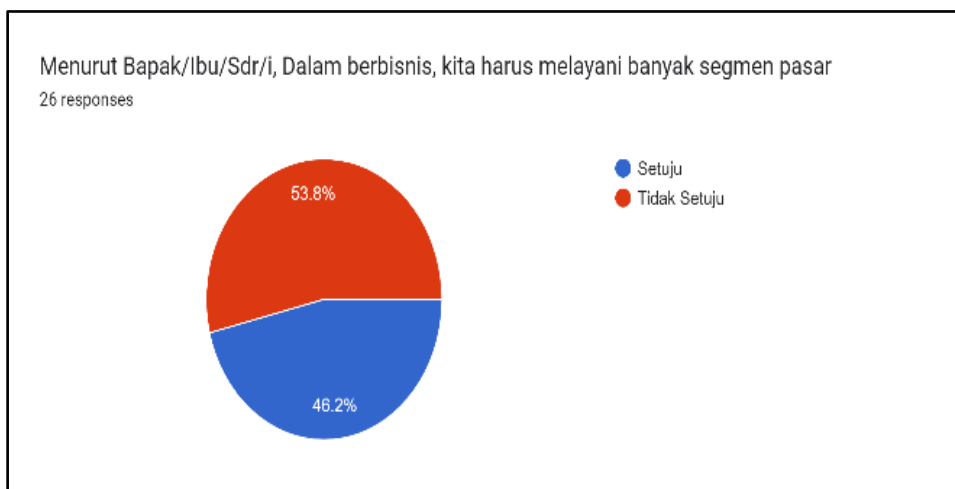
Hasil *Post-Test* yang kami lakukan setelah penyuluhan ini menunjukkan peningkatan pengetahuan dari peserta seperti yang terlihat dari *chart-pie* sebagai berikut:



Gambar 3. Hasil Post Test 1.



Gambar 4. Hasil Post Test 2.



Gambar 5. Hasil Post Test 3.

Dari data pada Gambar 3 di atas menunjukkan bahwa peserta memahami dalam menjalankan produk tidak hanya semata-mata memikirkan produk tetapi faktor lain pun harus dipikirkan. Hasil post-test juga menunjukkan bahwa setelah dilakukannya penyuluhan maka sebanyak 70% lebih peserta memahami bahwa produk yang baik

akan diterima pada pasar apapun (Gambar 4). Hasil dari penyuluhan pada Gambar 5 menunjukkan bahwa sebagian peserta masih menganggap bahwa pebisnis harus dapat masuk ke semua pasar, tetapi sebagian besar peserta sudah memahami bahwa dalam berbisnis tidak semua pasar dapat dikuasai.



Gambar 6. Hasil Post Test 4.



Gambar 7. Hasil Post Test 5.



Gambar 8. Hasil Post Test 6.



Gambar 9. Hasil Post Test 7.

Hasil penyuluhan menunjukkan bahwa peserta meyakini bahwa nilai tambah dalam produk adalah hal yang penting dalam menciptakan kreativitas (Gambar 6). Gambar 7 menunjukkan hasil penyuluhan bahwa peserta memahami bahwa branding adalah hal penting dalam melakukan bisnis. Peserta menganggap bahwa teori dalam melakukan bisnis pun diperlukan dalam menambah ilmu pada saat melakukan bisnis, sehingga harus ada keseimbangan antara teori dengan praktik (Gambar 8).

Dari hasil penyuluhan, peserta memiliki pemahaman baru bahwa test pasar adalah hal yang sangat penting sebelum melakukan bisnis sehingga pebisnis mengetahui siapa konsumen kita, pasar yang akan masukin dan produk apa yang diperlukan oleh konsumen saat ini (Gambar 9).

### **SIMPULAN**

Melalui abdimas ini maka para pelaku bisnis memiliki solusi untuk menyelesaikan apa yang menjadi kendala mereka pada saat melakukan bisnis bagi pemula. Melalui pemahaman yang diberikan mengenai apa saja yang harus disiapkan dan apa yang

harus dihindari dalam memulai bisnis, maka pebisnis diharapkan tidak lagi melakukan kesalahan yang bersifat umum yang sering terjadi dalam dunia bisnis. Dari hasil *post-test* penyuluhan menunjukkan bahwa peserta menjadi memiliki pemikiran yang lebih luas mengenai apa saja yang harus disiapkan dalam memulai bisnis mulai dari produk yang disiapkan, pasar yang akan dikuasai, perlunya riset pasar dan modal apa yang disiapkan dan dibutuhkan dalam melakukan bisnis.

### **UCAPAN TERIMA KASIH**

Terimakasih Kami ucapkan kepada Universitas Kristen Maranatha terkhusus Lembaga Penelitian dan Pengabdian Masyarakat (LPPM) Universitas Kristen Maranatha yang telah membantu terlaksananya kegiatan PKM ini.

### **DAFTAR PUSTAKA**

Widodo, Z.D., Umiyati, H., Adriansyah, T.M., Yudawisastra, H.G., Sudirman, A., Sintha, L., Butarbutar, M., Nst, A.M.U., Nugroho, L., Dewi, T.G. and Permatasari, R.D., 2022. Kewirausahaan & Manajemen Usaha Kecil.