

STRATEGI PENINGKATAN KEUNTUNGAN BAGI PELAKU USAHA MIKRO DI CIBITUNG KABUPATEN BEKASI

Rony Uncok Cahyadi

Program Studi Akuntansi STIE GICI

Email: rony.uncok.cahyadi@stiegici.ac.id

ABSTRAK

Usaha Mikro Kecil dan Menengah (UMKM) yang semakin besar dan luas tidak hanya menarik minat masyarakat untuk menjadi pelaku usaha. Namun, hendaknya ada peranan pemerintah untuk meningkatkan aspek ekonomis UMKM guna mendorong pertumbuhan pendapatan masyarakat terutama di daerah terpencil, sehingga kemakmuran masyarakat secara adil dan merata dapat diwujudkan. Maka, perlu adanya upaya untuk mendorong kemajuan usaha UMKM agar dapat mencapai target yang diharapkan, dengan adanya kesadaran dari pelaku UMKM itu sendiri dalam menjalankan usaha dengan strategi yang tepat, sederhana, dan mudah dilakukan. Hal ini dianggap perlu, mengingat banyaknya jumlah UMKM terutama yang sejenis, mengakibatkan persaingan yang semakin tinggi, dan kondisi perekonomian yang saat ini sedang mengalami penurunan, untuk mengelola dan mengendalikan usahanya sebaik mungkin, tanpa mengurangi kuantitas dan kualitas produk yang dijual. Kegiatan PKM ini dilaksanakan melalui metode pemaparan dan edukasi pentingnya memahami strategi untuk meningkatkan keuntungan secara sederhana dan mudah dipahami berupa presentasi dan diskusi, serta memberikan contoh dan praktik mengenai strategi dalam meningkatkan keuntungan pelaku Usaha Mikro. Hasil dari kegiatan ini adalah strategi yang tepat dalam meningkatkan keuntungan membantu pelaku UMKM dalam keberlangsungan usahanya dan mengembangkan usahanya. Maka, hendaknya kegiatan ini dapat dilakukan secara berkelanjutan.

Kata Kunci: *Peningkatan keuntungan, strategi, usaha mikro*

ABSTRACT

The increasingly large and wide Micro, Small and Medium Enterprises (MSMEs) not only attract the interest of the public to become business actors. However, it is important for the government to take part in improving the economic aspects of MSMEs to encourage community income growth, especially in remote areas, to achieve prosperity of society fairly and equitably. Thus, an effort to encourage the progress of MSME businesses in order to achieve the expected targets is needed, emphasizing awareness of MSME actors themselves in running a business with the right strategy, simple, and easy to do. This is considered necessary, considering the large number of MSMEs, especially similar ones, resulting in increasingly high competition, and economic conditions that are currently declining, to manage and control their business as best as possible, without reducing the quantity and quality of products sold. This community service activity was carried out through the method of presentation and education on the importance of understanding strategies to increase profits in a simple and easy-to-understand manner in the form of presentations and discussions, as well as providing examples and practices regarding strategies in increasing the profits of Micro Business actors. The result of this activity is the right strategy in increasing profits to help MSME actors in their business sustainability and develop their businesses. Therefore, this activity should be carried out in a sustainable manner.

Key Words: *Increased profits, micro-businesses, strategies*

PENDAHULUAN

Bisnis Usaha Mikro Kecil dan Menengah (UMKM) merupakan unit usaha terbesar di Indonesia, sebanyak 99% dengan jumlah lebih dari 65 juta pelaku usaha. Berdasarkan data yang ada, bisnis UMKM menyumbangkan 61% dari Pendapatan Domestik Bruto atau senilai Rp. 9.580 triliun per tahun dan penyerapan tenaga kerja sangat besar dengan jumlah tenaga kerja mencapai 116 juta orang. Keberadaaan UMKM saat ini menjadi sangat penting sebagai salah satu sektor yang dapat meningkatkan perekonomian masyarakat Indonesia. Selain itu, UMKM menjadi pilihan bagi masyarakat untuk mencapai kesejahteraan finansial (keuangan), karena UMKM dianggap model bisnis yang mudah dan murah, baik dari segi permodalan, lokasi, pemasaran, dan produksi.

Dukungan dana dari pemerintah untuk membantu UMKM semakin gencar disosialisasikan dan dimudahkan, supaya masyarakat dapat membangun usaha sendiri dan meningkatkan taraf hidupnya. Kerjasama dengan lembaga di dalam dan luar negeri juga dapat memperluas dan memperbesar UMKM yang dimiliki masyarakat. Namun, terdapat kendala akan kesadaran UMKM dalam mengelola bisnis usahanya agar berjalan baik, terutama dalam pemahaman pentingnya mengetahui secara jelas dan pasti cara agar keuntungan dapat ditingkatkan atau bertahan dalam kondisi perekonomian seperti saat ini, dimana daya beli masyarakat menurun dan dampak dari adanya pandemi Covid-19. Jika kondisi ini tidak dapat diatasi, membuat UMKM susah berkembang dan berdampak terhadap lingkungan sosial dan ekonomi masyarakat, terlihat salah satunya pada beberapa pusat grosir dan UMKM di Indonesia yang sepi pembeli, bahkan menutup usahanya.

Penyelenggaraan pendidikan, penelitian, dan pengabdian kepada masyarakat merupakan bentuk Tri Dharma Perguruan Tinggi. Untuk menunjang tujuan pemerintah dalam perekonomian masyarakat dilakukan PKM dengan berkunjung ke beberapa Usaha Mikro yang omzetnya 3-5 juta per bulan di wilayah Cibitung. Tujuan utama kegiatan ini membantu pelaku Usaha Mikro agar dapat meningkatkan keuntungannya. Berdirinya Usaha Mikro berawal untuk pemenuhan kebutuhan hidup dan membantu perekonomian keluarga. Sebanyak dua Usaha Mikro yang bergerak dalam usaha kuliner dikunjungi, yaitu seblak dan nasi uduk, yang berlokasi di rumah pelaku usaha dan beroperasi setiap hari dengan waktu operasional yang tidak sama, antara jam 10.00 - 21.00 Wib. dengan

harga produk terjangkau mulai Rp 7.000,00 - Rp 18.000,00, tergantung varian kuliner yang dibeli. Produk kuliner dapat dibeli langsung (*offline*) di lokasi kuliner mapun *online* melalui ojek *online*, sehingga memperluas pemasaran dan memudahkan akses pembeli memperoleh produk kuliner yang dijual. Bagi warga setempat kehadiran Usaha Mikro ini menjadi alternatif pilihan untuk produk kuliner enak dan murah.

Kegiatan PKM ini juga merupakan bagian tidak terpisahkan untuk memaksimalkan tugas dan tanggungjawab dengan baik guna membantu dan memberikan pengenalan serta pemahaman kepada Usaha Mikro di Cibitung, sehingga dapat meningkatkan keuntungan usaha, serta diharapkan perekonomian masyarakat kecil dengan kemampuan yang masih terbatas, baik dalam segi permodalan, pengetahuan, dan faktor lain dapat ditingkatkan. Selain itu, kemajuan dalam bisnis Usaha Mikro, tidak hanya berdampak bagi peningkatkan taraf hidup masyarakat kecil, tetapi sangat berpengaruh terhadap perekonomian Indonesia dan perkembangan Usaha Mikro menjadi Usaha Kecil dan seterusnya, serta lebih banyak membuka peluang bagi penyerapan tenaga kerja.

Berdasarkan hal tersebut di atas, perlu sinergi antara Usaha Mikro dengan akademisi untuk mewujudkan pembangunan ekonomi yang tidak hanya mampu meningkatkan kesejahteraan masyarakat, tetapi berdampak terhadap perkembangan usaha. Selain itu, banyak menyerap sumber daya dengan berperan aktif melalui bidang keilmuan untuk memberikan edukasi atau pemahaman kepada pelaku Usaha Mikro akan pentingnya strategi meningkatkan penjualan, sehingga keuntungan yang diperoleh dapat meningkat dan demi keberlanjutan usaha, apalagi dalam kondisi perekonomian seperti saat ini dengan risiko usaha yang jauh lebih besar. Kegiatan PKM ini juga bertujuan memberikan solusi terhadap masalah yang dihadapi Usaha Mikro, sehingga bisnis usahanya berjalan baik, melalui masukan tentang cara-cara sederhana dan mudah yang dapat dilakukan pelaku usaha untuk meningkatkan efektifitas dan efisiensi dalam kegiatan usaha. Oleh karena itu, tujuan yang hendak dicapai dalam kegiatan PKM ini berjalan baik dan memberikan dampak yang baik kepada pelaku Usaha Mikro di Cibitung Kab. Bekasi.

Secara sistematis keterkaitan antara masalah, solusi, dan luaran yang diharapkan dari kegiatan ini sebagai berikut:

Tabel 1. Solusi dan Target Kegiatan PKM

Permasalahan	Solusi
Minimnya pengetahuan UMKM, terutama Usaha Mikro bahwa penting memahami secara benar mengenai pengelolaan usaha yang baik, agar dapat meningkatkan keuntungan	Memberikan motivasi agar pelaku Usaha Mikro dapat meningkatkan keuntungan usaha
Edukasi dan sosialisasi mengenai cara atau strategi sederhana dan mudah dipahami untuk meningkatkan keuntungan pelaku Usaha Mikro	Memberikan gambaran dan pemahaman sederhana untuk meningkatkan keuntungan pelaku Usaha Mikro, yang berdampak pada produk berdaya saing dan akses pemasaran, serta adanya keberlanjutan usaha dan peningkatan kesejahteraan masyarakat

Adapun target capaian luaran yang diharapkan pada akhir kegiatan PKM ini adalah pentingnya memahami strategi sederhana dan mudah oleh pelaku Usaha Mikro dalam meningkatkan keuntungan tanpa mengurangi kualitas dan kuantitas produk yang dijual, serta meningkatkan pendapatan dan keuntungan. Selain itu, cara-cara sederhana dan mudah dalam meningkatkan omzet penjualan memberikan kemampuan kepada Usaha Mikro memperbesar usahanya, yang berdampak tidak hanya terhadap perekonomian kemasyarakatan, tetapi juga terhadap lingkungan sosial dan masyarakat sekitar.

METODE PELAKSANAAN

Kegiatan pengabdian kepada masyarakat ini dilaksanakan tanggal 02 November 2024 terhadap dua Usaha Mikro yang terletak di dua perumahan, yaitu Perumahan Villa Mutiara Jaya dan Perumahan Pesona Gading Desa Wanajaya Cibitung Kab. Bekasi. Mekanisme pelaksanaan kegiatan PKM ini adalah: 1) meminta ijin kepada pihak terkait, yaitu pemilik Usaha Mikro, 2) pemaparan dan edukasi pentingnya memahami cara atau strategi meningkatkan keuntungan secara sederhana dan mudah dipahami melalui presentasi dan diskusi, dan 3) memberikan contoh dan praktik mengenai metode atau strategi yang digunakan dalam meningkatkan keuntungan pelaku Usaha Mikro.

HASIL DAN PEMBAHASAN

Kegiatan PKM dengan tema Strategi Peningkatan Keuntungan bagi Pelaku Usaha Mikro di Cibitung Kab. Bekasi dilaksanakan pada Hari Sabtu, tanggal 02 November 2024, bertempat di Perumahan Villa Mutiara Jaya dan Perumahan Pesona Gading Desa Wanajaya Cibitung Kab. Bekasi. Kegiatan ini dimulai pukul 10.00 Wib. sd. melalui tatap muka dan wawancara singkat mengenai kendala dan hambatan bagi pelaku Usaha Mikro dalam menjalankan usaha. Lalu, menyampaikan strategi yang dapat membantu mengatasi persoalan yang dihadapi, yaitu daya beli yang menurun dan harga bahan baku yang mahal, sehingga mengurangi keuntungan yang diperoleh, serta diakhiri dengan diskusi.

Strategi yang dapat dilakukan pelaku Usaha Mikro untuk meningkatkan keuntungan yaitu: 1) pemasaran produk diperluas, dengan memanfaatkan aplikasi *marketplace* yang ada, seperti *shopee*, *tokopedia*, dan lainnya, 2) penggunaan sosial media, sebagai sarana pemasaran produk, seperti *whatsapp*, *instagram*, *tik-tok*, serta menggunakan brosur sederhana dalam bentuk kertas, dapat ditempelkan di tempat yang dekat dengan lokasi Usaha Mikro berada, sehingga dapat dilihat oleh sasaran pemasaran, serta membuat brosur sederhana dengan tulisan tangan atau ketikan yang bisa sebar melalui sosial media atau masyarakat wilayah sekitar, dan mohon bantuan masyarakat untuk menyebarkan Usaha Mikro tersebut, 3) pembukuan sederhana, untuk mencatat pengeluaran akan pembelian bahan baku produksi dan pengolahannya, serta penerimaan penjualan setiap hari, guna memastikan harga jual produk sudah sesuai (metode *cost pricing*), 4) bekerjasama dengan mitra UMKM, yang dapat mempermudah menjalankan bisnis usahanya, 5) diversifikasi produk dengan produk sejenis atau memiliki kesamaan untuk dijual pada tempat usahanya, seperti seblak dapat menjual bakso cuanki dan bakwan malang atau mie ayam, serta usaha nasi uduk dapat menjual nasi kuning, lauk-pauk rumahan, serta menambah jenis dan variasi produk yang dijual, 6) menyediakan produk kering dan awet, misalnya untuk produk basah seperti seblak, dibuat dalam bentuk kering dan awet, kemasan kedap udara, dan higienis agar pemasaran produk lebih luas, 7) pembelian bahan baku yang tahan lama atau penggunaannya cepat (*fast moving*) diperbanyak, adanya persediaan saat harga bahan baku murah, sehingga dapat dilakukan efisiensi biaya, dan 8) adanya pendampingan khusus bagi pelaku UMKM terutama Usaha Mikro, agar dapat memaksimalkan bisnis usahanya. Selain itu, penting adanya

campur tangan pemerintah daerah setempat untuk membantu dalam proses pendanaan dan pemasaran produk secara tepat dan benar.

Kegiatan PKM ini diakhiri dengan sesi pendampingan cara membuat pembukuan sederhana. Peserta yang hadir terdiri dari pelaku Usaha Mikro dan sebagai pendamping adalah 1 orang dosen dan 8 orang mahasiswa dari STIE GICI (Azra, Ayas, Fakhri, Fitri, Erika, Ibnu, Lyra, dan Siva). Hasil dari kegiatan ini diharapkan seluruh peserta tidak hanya memahami dengan baik tujuan dari kegiatan tersebut dilakukan, tetapi menerapkan strategi tersebut dan hendaknya kegiatan ini dapat dilanjutkan secara berkesinambungan.



Gambar 1. Diskusi Mengenai Materi Kegiatan PKM



Gambar 2. Kegiatan PKM

KESIMPULAN DAN SARAN

Berdasarkan hasil dan pembahasan dari pelaksanaan kegiatan PKM ini disimpulkan bahwa strategi peningkatan keuntungan bagi pelaku Usaha Mikro sangat membantu memperluas pemasaran produk dan memperbesar bisnis yang sudah dilakukan, tanpa mengurangi kuantitas dan kualitas barang yang dihasilkan atau dijual, sehingga menghasilkan keuntungan maksimal. Namun, terdapat tantangan terkait kemampuan yang terbatas, terutama kurangnya keterampilan teknis dan adaptasi terhadap perubahan operasional kegiatan usaha yang telah dilakukan selama ini untuk menjual produk. Adapun saran yang dapat penulis sampaikan setelah pelaksanaan kegiatan ini

diharapkan kegiatan ini dilakukan berkelanjutan kepada lebih banyak lagi UMKM di wilayah lain supaya usahanya dapat lebih berkembang dan maju.

UCAPAN TERIMA KASIH

Ucapan terima kasih penulis sampaikan kepada Tuhan YME yang telah memberikan kelancaran atas pelaksanaan kegiatan PKM ini, serta ucapan terima kasih juga penulis ucapakan kepada semua pihak yang ikut terlibat dalam pelaksanaan kegiatan.

REFERENSI

Kadeni, N.S. 2020. *Peran UMKM (Usaha Mikro Kecil dan Menengah) dalam Meningkatkan Kesejahteraan Masyarakat*. Equilibrium: Jurnal Ilmiah Ekonomi dan Pembelajarannya, Vol.8 No.2 Hlm.191-200.

Mego Sindoro, F., dkk. 2022. *Penentuan Harga Pokok Penjualan pada UMKM di Kelurahan Ngesrep Kecamatan Banyumanik Kota Semarang*. 2 (June), Hlm.13-19.

Permana, S.H. 2017. *Strategi Peningkatan Usaha Mikro Kecil dan Menengah (UMKM) di Indonesia*. Aspirasi, Vol.8 No.1 Hlm.93-103.

Rahmansyah, I.F., Anand, and F.A. 2021. *Media Sosial sebagai Sarana Peningkatan Profit*. Url:<https://seminar.unmer.ac.id/index.php/senasisif/senasisif5/paper/view/941>

Syah, A.L.N., dkk. (2024). *Peningkatan Literasi Pengelolaan Keuangan bagi Pelaku Usaha Penginapan di Objek Wisata Guci Kabupaten Tegal*. I-Com: Indonesian Community Journal, Vol.4 No.3 Hlm.1826-1834.