

PENDAMPINGAN BISNIS MELALUI STRATEGI MENANGKAP PELUANG USAHA PADA USAHA MIKRO KECIL DAN MENENGAH DI KOPERASI SETIA BHAKTI WANITA SURABAYA

Julius F. Nagel¹
Tuty Lindawati²
Ani Suhartatik³
Arini⁴
Ninuk Muljani⁵

Universitas Katolik Widya Mandala Surabaya
nagel@ukwms.ac.id

ARTICLE INFO

Article history:

Received : 3 January 2019

Revised : 23 January 2019

Accepted : 27 January 2019

JEL Classification:

Key words:

*Business Assistance, Business Opportunity
Strategy, Micro Small and Medium Enterprise*

ABSTRAK

Pengabdian masyarakat ini bertujuan untuk memberikan tambahan wawasan berbasis pendampingan bisnis terkait strategi di bidang bisnis, yang meliputi: Tantangan dan kesempatan berwirausaha, menilai peluang, membuka usaha dan keunggulan kompetitif bagi wirausahawan, serta strategi menangkap peluang usaha, penyebab utama dan beberapa kekurangan kegagalan usaha. Peserta kegiatan pengabdian ini adalah anggota Koperasi Setia Bhakti Wanita Surabaya. Hasil evaluasi menunjukkan kegiatan yang dilakukan oleh Tim Abdimas berhasil, karena para peserta yang hadir sangat antusias mengikuti setiap sesi pemaparan materi. Hal itu terbukti dari masih banyaknya peserta mengerubuti Tim Abdimas dan mengajukan pertanyaan-pertanyaan kasuistik dalam bisnisnya serta keinginan adanya kegiatan pelatihan dengan topik yang berbeda.

ABSTRACT

This community service aims to provide additional insights based on business assistance related to strategies in the business field, which include: Entrepreneurial challenges and opportunities, assessing opportunities, opening businesses and competitive advantages for entrepreneurs, as well as strategies to capture business opportunities, the main causes and some of the deficiencies of business failure. Participants in this service activity are members of the Setia Bhakti Wanita Surabaya Cooperative. The results of the evaluation showed that the activities carried out by the Abdimas Team were successful, because the participants who attended were very enthusiastic about participating in each material presentation session. This was proven by the fact that many participants surrounded the Abdimas Team and asked casuistic questions about their business and the desire for training activities on different topics.

DOI: <https://doi.org/10.33508/.v3i1.2857>

PENDAHULUAN

Bertitik tolak dari pengabdian masyarakat tanggal 28 Nopember 2016 pukul 10.00 - 14.00 WIB yang lalu di koperasi Setia Bhakti Wanita jalan Jemur Andayani

No 55 Surabaya, pada saat kami berpamitan ibu Indri selaku ketua Koperasi mengatakan " Bu, nanti tiga atau empat bulan lagi datang kesini ya ! untuk pendampingan lanjutan", maka kami bersemangat membuat proposal

ini. Adapun pertanyaan-pertanyaan yang diajukan oleh peserta kegiatan pelaku UMKM yang lalu secara rinci sebagai berikut:

Ibu Faisah (pengusaha garmen) menyampaikan masalah yang dihadapi yaitu selama ini desainnya dipakai oleh konsumen yang memesan produk, namun diberi label sendiri oleh konsumen, jadi desain produknya dari saya tetapi label atau mereknya milik konsumen, bagaimana ke depan supaya saya dapat memakai label/merek saya sendiri?

Ibu Tita (pengusaha sepatu bordir) menyampaikan masalah yang dihadapi yaitu kesulitan menentukan harga. Dalam menetapkan harga sepatu bordir, apakah disamakan untuk semua sepatu atau dibedakan dari banyak sedikitnya bordir pada sepatu?

Ibu Santoso (pengusaha kue kering) menyampaikan masalah yang dihadapi karena tidak menguasai pemasaran *online*. Bagaimana cara memasarkan kue kering yang efektif dan dapat bersaing dengan pengusaha kue kering yang menggunakan pemasaran *online*.

Ibu Puji (usaha kue basah) menyampaikan masalah yang dihadapi karena tidak bisa pemasaran secara *online*. Bagaimana produk dapat dipasarkan secara luas dan dikenal masyarakat?.

Bu Lilik (pengusaha kursus jahit) menyampaikan masalah yang dihadapi dalam persaingan munculnya sekolah-sekolah kejuruan (Sekolah Menengah Kejuruan). Bu Lilik sudah menjalankan usaha ini mulai tahun 1987. Sampai tahun 2000, usahanya masih laris. Akan tetapi setelah adanya program Pemerintah untuk menggalakkan sekolah-sekolah kejuruan (SMK), khususnya di bidang busana maka usahanya secara perlahan mulai menurun. Bagaimana cara meningkatkan kembali usahanya tersebut?

Ibu Tutik (pengusaha kacang bawang dan pastel kering) menyampaikan masalah yang dihadapi bagaimana mengembangkan usaha kacang bawang dan pastel kering?

Ibu Sulis (pengusaha mie organik dari bahan sayuran) menyampaikan masalah yang dihadapi agar usahanya dapat lebih berkembang. Selama ini produk mie ayam hanya sudah dipesan oleh para tetangga, bagaimana supaya usaha saya ini dapat bertahan dan lebih berkembang?

Ibu Diana (pengusaha tas rajut) menyampaikan masalah yang dihadapi kesulitan menetapkan harga jual. Ibu Diana membuat tas rajut membutuhkan waktu lima hari sampai seminggu, bagaimana cara menetapkan harga, karena apabila dipatok harga yang tinggi (Rp 250.000,-) barang akan sulit terjual?

Dari pertanyaan-pertanyaan yang diajukan, kami mengambil kesimpulan untuk pendampingan berikutnya, mereka perlu memahami kreativitas dan meningkatkan mutu serta kualitas diri agar tetap eksis dalam kehidupan. Kehidupan yang semakin hari dikuasai oleh globalisasi pasar dunia menjadikan manusia mengalami degradasi perubahan pola kehidupan dari berbagai aspek yang melingkupinya. Aspek tradisional menjadi modernis, aspek naturalis menjadi digitalis. Semua aspek dipengaruhi dengan gaya metropolis yang dijalankan dengan metode komputerisasi. Oleh karena itu, persaingan dalam mencapai dan memenuhi kebutuhan atau finansial diperlukan metode atau strategi yang tepat dan cermat. Kebutuhan sekunder menjadi kebutuhan primer, Kebutuhan primer menjadi kebutuhan sekunder dan seterusnya. Dalam perubahan aspek kehidupan inilah muncul berbagai macam celah dan kesempatan yang bersifat keuntungan baik dalam skala besar maupun kecil. Hal ini hanya dapat dibaca oleh orang-orang yang mempunyai jiwa bisnis dan kemampuan untuk mengelola dan mengembangkannya. Bisnis merupakan salah satu jalan yang paling banyak dijalankan untuk mendapatkan kesuksesan finansial (Aden, 2011). Orang-orang yang sukses dalam dunia bisnis membutuhkan ketekunaan, keuletan, kegigihan, dan

pantang menyerah untuk selalu mencoba dan terus mencoba.

Dalam hal inilah kami, tim abdimas dari Fakultas Bisnis Unika Widya Mandala Surabaya berupaya untuk mendampingi pada usaha mikro kecil dan menengah di Koperasi Setia Bhakti Wanita Surabaya.

Terlebih pada evaluasi kegiatan yang lalu, pelaksanaan kegiatan yang dilakukan oleh Tim Abdimas ini sangat tepat, karena para peserta yang hadir sangat antusias mengikuti setiap sesi pemaparan materi dan termotivasi untuk mengajukan pertanyaan-pertanyaan. Sesi tanya jawab selama satu jam terasa cepat berlalu dan peserta merasa puas dengan jawaban yang diberikan oleh Tim Abdimas dari Fakultas Bisnis Unika

Widya Mandala Surabaya. Hal itu terbukti dari masih banyaknya peserta mengerubuti Tim Abdimas dan mengajukan pertanyaan-pertanyaan kasuistik dalam bisnisnya, walaupun acara telah ditutup oleh Ibu Hayin selaku Ketua Forum Komunikasi Jaringan

Usaha (FKJU). Ibu Ir. Indri S. selaku Ketua Koperasi Setia Bhakti Wanita Surabaya, juga meminta Tim Abdimas ini untuk dapat melakukan pengabdian lagi tiga atau empat bulan ke depan di tempat ini pula, tentunya dengan topik yang berbeda dan permasalahan yang lebih bervariasi.

Permasalahan Mitra

Dalam pengabdian ini, yang menjadi mitra adalah para pelaku UMKM anggota Koperasi Setia Bhakti Wanita Surabaya. Koperasi Setia Bhakti Wanita Surabaya sendiri adalah koperasi simpan pinjam yang berlokasi di jalan Jemur Andayani no. 55 Surabaya. Anggota dari koperasi ini adalah masyarakat, baik dari kelompok usahawan maupun kaum intelektual. Bisnis dari kelompok usahawan mulai dari toko kecil, usaha di bidang makanan dan minuman, kerajinan, salon dan juga penjahit busana.

Pinjaman dengan sistem tanggung renteng diperuntukkan bagi anggota melalui kelompok, yang besarnya dihitung

berdasarkan plafon pribadi dan plafon kelompok. Sedangkan pinjaman di luar tanggung jawab kelompok dibedakan dua:

1. Pinjaman toko kecil, yaitu pinjaman dalam bentuk barang untuk anggota yang mempunyai toko atau kios, tanpa agunan
2. Pinjaman UKM, yaitu pinjaman untuk anggota dan anggota luar biasa yang punya usaha dengan menggunakan jaminan berupa BPKB, simpanan berjangka dan sertifikat (<http://setiabhaktiwanita.com>).

Adapun permasalahan mitra dalam pengabdian ini adalah semakin ketatnya persaingan bisnis yang dapat mengancam kelangsungan hidup UMKM. Peningkatan jumlah UMKM, di satu sisi membuat perekonomian tetap bertumbuh dan masyarakat mampu menciptakan lapangan kerja sendiri sehingga tingkat pengangguran menurun. Namun, di sisi lain berdampak semakin ketatnya persaingan bisnis UMKM itu sendiri. Hal tersebut memerlukan solusi melalui penguatan strategi bisnis agar UMKM mampu bertahan hidup dan dapat memenangkan persaingan.

Solusi yang Ditawarkan

Mengacu pada permasalahan di atas, maka tujuan kegiatan pengabdian masyarakat ini adalah untuk memperkuat strategi bisnis para pelaku UMKM, khususnya strategi di bidang kewirausahaan dan pemasaran. Dengan demikian solusi yang ditawarkan untuk mengatasi permasalahan mitra adalah dengan memberikan pendampingan kewirausahaan yang dikemas dalam bentuk sarasehan dan diskusi interaktif, sehingga lebih mengena pada solusi dari permasalahan yang dihadapi para pelaku UMKM tersebut. Adapun tujuan kegiatan pengabdian masyarakat ini adalah agar UMKM di Koperasi Setia Bhakti Wanita Surabaya dapat mengembangkan semua potensi yang ada sehingga mampu menghadapi persaingan dan dapat bertahan hidup.

Target Luaran

Adapun luaran hasil kegiatan pengabdian masyarakat ini adalah pendampingan, laporan kegiatan dan evaluasinya. Materi pendampingan yang diberikan adalah tentang strategi di bidang bisnis, yang meliputi: (1) Tantangan dan kesempatan berwirausaha, (2) Menilai peluang, membuka usaha dan keunggulan kompetitif bagi wirausahawan, (3) Strategi menangkap peluang usaha, penyebab utama dan beberapa kekurangan kegagalan usaha, (4) Strategi memilih jenis usaha (Waralaba dan bisnis MLM), (5) Alasan memulai usaha dan kriteria evaluasi memulai usaha.

KAJIAN LITERATUR

Saat ini persaingan sudah semakin ketat dan tidak dapat dihindari, karena jumlah produsen semakin banyak, demikian juga dengan semakin beragamnya permintaan konsumen, sehingga jumlah produk juga semakin banyak dan beragam. Agar usaha dapat berkembang secara maksimal, maka perlu dilakukan terobosan baru untuk membuat konsumen lebih tertarik pada produk yang ditawarkan sehingga pada akhirnya dapat memenangkan persaingan. Salah satu cara untuk memenangkan persaingan adalah dengan menerapkan strategi bisnis yang inovatif, kreatif dan tepat. Perusahaan harus mampu memanfaatkan semua peluang dan informasi yang berkaitan dengan konsumen maupun pesaingnya.

Seringkali seseorang berhasrat untuk mendirikan usaha baru karena didorong oleh adanya peluang yang membentang di hadapan tempat tinggalnya dan memiliki impian optimisme yang berlebihan. Untuk meredam adanya impian dan optimisme yang berlebihan tersebut, sebaiknya sebelum mengambil keputusan untuk menangkap peluang usaha baru seorang usahawan perlu melakukan evaluasi secara cermat atas peluang-peluang yang ada. Untuk itu seorang wirausahawan harus menguasai: (1) tantangan dan kesempatan berkewirausahaan, (2) Menilai peluang membuka usaha dan Keunggulan kompetitif

berkewirausahaan, (3) Strategi menangkap peluang usaha, penyebab utama dan beberapa kekurangan kegagalan usaha, (4) Strategi memilih jenis usaha (Waralaba dan bisnis MLM), (5) Alasan memulai usaha dan kriteria evaluasi memulai usaha.

Tantangan dan Kesempatan Berkewirausahaan

Teknologi internet dan *mobile communication* yang mengalami perubahan begitu cepat, setiap pengusaha dituntut untuk mampu memanfaatkan berbagai peluang bisnis yang begitu terbuka, transparan, cepat sehingga pengusaha dituntut jangan sampai ketinggalan jaman/gagap teknologi.

Usaha yang menggunakan *e-commerce* yang dapat diakses menggunakan internet merupakan suatu usaha yang sangat unik, karena hanya menggunakan satu media perusahaan dapat melakukan usaha/bisnis, baik dengan sesama perusahaan (*Business to Business - B2B*) atau dapat proses bisnis langsung antara pebisnis dengan konsumen atau penjual dengan pembeli (*Business to Consumer -B2C*) (Saiman, 2009)

Kesempatan berkewirausahaan merupakan: (1) suatu nilai yang mampu menciptakan inovasi dalam pasar yang potensial, (2) suatu inovasi yang tepat waktu dan diinginkanlah yang mampu menciptakan nilai tambah bagi pembeli atau pengguna yang berminat. Jadi kreatifitas dan inovasi adalah tuntutan bagi pebisnis (apapun usahanya) agar kesempatan dan peluang dapat ditangkap dengan baik oleh wirausahawan.

Menilai Peluang Membuka Usaha/Bisnis Baru

Evaluasi berbagai peluang usaha yang ada dapat dilakukan melalui konsultan atau orang yang telah berpengalaman di dunia bisnis sejenis, setidaknya meminta tolong untuk dievaluasi oleh orang-orang yang akan menjadi mitra usaha, para penanam modal atau investor atau partner

lain yang akan dilibatkan dalam usaha tersebut.

Komponen utama yang dapat menentukan sukses gagalnya menjalankan bisnis atau usaha

1. Kesempatan. Apakah dengan adanya suatu kesempatan tersebut kita mampu menangkap dan menjalankannya di kemudian hari.
2. Entrepreneur dan tim manajemen. Apakah kita mampu menjadi wirausahawan dengan membentuk suatu tim manajemen yang solid
3. Kebutuhan berbagai sumber daya untuk memulai usaha dan pertumbuhan perusahaan, minimal sumber daya bahan baku, sumber daya manusia, sumber daya modal. Lebih jauh jika memungkinkan mampu menguasai faktor produksi utama 6 M (men, money, material, machine, method dan market).

Keunggulan Kompetitif Bagi Wirausahawan

1. Fokus pada pelanggan. Peduli terhadap pelanggan , sebab pelanggan adalah pendapatan usaha wirausahawan. Semakin banyak pelanggan, semakin tinggi pendapatan yang diperoleh. Usahakan Zero complain.
2. Pencapaian kualitas. Kualitas memegang peranan penting dalam usaha, baik kualitas produk, atau jasa dan kualitas layanan.
3. Integritas dan tanggung jawab. Penuh tanggung jawab dan integritas kepada setiap tuntutan pelanggan dan juga pemangku kepentingan.
4. Inovasi dan kreativitas akan membawa keunggulan bersaing.
5. Produksi rendah biaya. Bila produk dan atau jasa dapat dihasilkan dengan biaya minimum akan mampu bersaing dari sisi harga.

Strategi menangkap peluang usaha, penyebab utama dan beberapa kekurangan kegagalan usaha

1. Pada saat usaha berpeluang untung. Keuntungan harus digunakan untuk

menghasilkan keuntungan baru berikutnya. Uang harus dijadikan uang untuk menghasilkan uang yang lebih banyak lagi.

2. Pada saat usaha berpeluang rugi. Jangan sampai putus asa. Kegagalan harus dijadikan pengalaman yang berharga untuk mempelajari kesalahan, kekurangan, kelemahan dan kegagalan sehingga dikemudian hari dapat dihindari penyebab kegagalan usaha.

Penyebab Kegagalan Usaha

Sembilan kekurangan yang menjadi penyebab kegagalan usaha

1. Kurang bijaksana dalam mengelola bisnis
2. Kurangnya disiplin dalam melayani order
3. Kurang rapi dalam perencanaan, pengelolaan, pengorganisasian dan pengendalian usaha
4. Kurang teliti dalam pencarian bahan baku produk, perencanaan dan pembukuan
5. Kurang serius dalam pengelolaan usaha
6. Kurang jujur dengan konsumen, pemasok atau para pemangku kepentingan
7. Kurang tanggung jawab dalam menanggapi setiap keluhan produk cacat atau diretur/ditolak/dikembalikan karena tidak sesuai dengan selera konsumen.
8. Kurang bermutu. Produk dan atau jasa serta layanan yang diberikan kepada pelanggan kurang bermutu.
9. Kurang beriman. Seringkali dalam berusaha kurang dilandasi iman yang kuat.

Strategi Memilih Jenis Usaha (Waralaba dan bisnis MLM)

1. Pilihlah jenis usaha paling disukai (bermula dari hobi)
2. Sebaiknya memilih bisnis dari yang kecil agar dapat belajar dari setiap proses dan persoalan bisnis yang terjadi, karena masalah pasti ada dan akan selalu datang.
3. Lebih baik berusaha kecil-kecilan karena berusaha kecil-kecilan akan memiliki peluang untuk berkembang.

4. Bisnis waralaba adalah pengaturan bisnis yang pemilik perusahaan memberi/menjual hak kepada pihak pembeli untuk menjual produk dan atau jasa perusahaan pewartalaba dengan peraturan dan syarat-syarat lain yang telah ditetapkan pewartalaba.
5. *Multilevel Marketing* (MLM) adalah suatu metode bisnis alternatif yang berhubungan dengan pemasaran dan distribusi yang dilakukan melalui banyak level.

Alasan Memulai Usaha dan Kriteria Evaluasi Memulai Usaha

Beberapa alasan mengapa seseorang memulai Usaha, yaitu: (1) faktor keluarga pengusaha, (2) sengaja terjun menjadi pengusaha, (3) kerja sampingan, (4) coba-coba

Kriteria evaluasi untuk memulai usaha baru meliputi:

1. Faktor pemasaran
 - a. Kebutuhan produk, dikenali atau tidak
 - b. Para pelanggan, terjangkau atau tidak, loyal pada merek tertentu atau belum
 - c. Menciptakan nilai untuk pelanggan, penting atau tidak
 - d. Masa atau daur hidup produk, pemulihan biaya oleh pelanggan
2. Struktur pasar
 - a. Baru muncul atau telah dewasa
 - b. Ukuran pasar (diketahui atau tidak)
 - c. Pertumbuhan pasar (seberapa cepat)
3. Keunggulan bersaing, struktur biaya
 - a. Tingkat pengendalian atas harga, biaya dan saluran pemasok

- b. Kendala-kendala untuk masuk, antara lain proteks peraturan, keunggulan cepat merespon, hukum, koneksi dan jaringan
4. Ekonomi dari sisi pengembalian investasi
 - a. Persyaratan- persyaratan investasi
 - b. Titik pulang pokok
- 5 Kemampuan manajemen

METODOLOGI

Metode Kegiatan

Sasaran kegiatan ini adalah ibu-ibu yang mempunyai Usaha Mikro, Kecil dan Menengah (UMKM) yang menjadi anggota Koperasi Setia Bhakti Wanita Surabaya dengan jumlah peserta sebanyak 50 orang.

Metode kegiatan yang dilakukan adalah dengan cara sarasehan dan diskusi interaktif dengan para pelaku UMKM di Koperasi Setia Bhakti Wanita Surabaya. Para pelaku UMKM dapat *sharing* pengalamannya atau mengutarakan permasalahan yang sedang dihadapinya, dan Tim Pengabdian Kepada Masyarakat (Tim Abdimas) berusaha untuk menampung permasalahan tersebut, dan selanjutnya berusaha untuk memberikan masukan kepada pelaku UMKM yang bersangkutan. Oleh karena itu, pemaparan materi diusahakan dalam waktu yang relatif singkat dan hanya bertujuan untuk memberikan umpan kepada peserta untuk berani mengemukakan permasalahannya.

Topik dan Pemateri

Topik yang dibahas dan Pemateri dalam kegiatan pengabdian kepada masyarakat ini dirancang sebagai berikut:

Tabel 1 Topik dan Pemateri

No	Topik	Pemateri
1	Tantangan dan kesempatan berwirausaha	P.J.F Nagel
2	Menilai peluang membuka usaha dan keunggulan kompetitif bagi wirausahawan	Ani Suhartatik
3	Strategi menangkap peluang usaha, penyebab utama dan beberapa kekurangan kegagalan usaha	Arini
4	Strategi memilih jenis usaha bisnis Waralaba	Tuty Lindawati

5	Alasan memulai usaha, kriteria evaluasi memulai usaha dan bisnis MLM	Ninuk Muljani
---	--	---------------

Dengan demikian para pelaku UMKM di Koperasi Setia Bhakti Wanita Surabaya diharapkan mampu memahami dan dapat menerapkan strategi bisnis bagi usahanya sebagai upaya untuk bertahan hidup dan meningkatkan pendapatan.

Hari, tanggal : Rabu, 19 Juli 2017
Pukul : 10.00 – 14.00 WIB
Peserta : Ibu – ibu pelaku usaha Mikro Kecil dan Menengah (UMKM) yang menjadi anggota Koperasi Setia Bhakti Wanita Surabaya

Tempat dan Waktu Pelaksanaan Kegiatan

Kegiatan pengabdian masyarakat ini dilaksanakan di Koperasi Setia Bhaakti Wanita Surabaya, Jalan Jemur Andayani no. 55 Surabaya, dengan waktu pelaksanaan:

Susunan Personalia Tim Abdimas

Adapun susunan Personalia Tim Abdimas (Pengabdian kepada Masyarakat) ini adalah sebagai berikut:

Tabel 2. Susunan Personalia Tim Abdimas

Nama	Kompetensi	Keterangan
P.J.F Nagel	Manajemen Sumber Daya Manusia dan kewirausahaan	Ketua
Tuty Lindawati	Manajemen Sumber Daya Manusia	Anggota
Ani Suhartatik	Manajemen Sumber Daya Manusia	Anggota
Arini	Manajemen Pemasaran	Anggota
Ninuk Muljani	Manajemen Pemasaran dan Kewirausahaan	Anggota

PEMBAHASAN

Kegiatan pengabdian kepada masyarakat dengan judul: “Penguatan Strategi Bisnis Pada Usaha Mikro Kecil Dan Menengah Di Koperasi Setia Bhakti Wanita Surabaya” telah dilaksanakan di Koperasi Setia Bhakti Wanita Surabaya, jalan Jemur Andayani no. 55 Surabaya pada hari Rabu, tanggal 19 Juli 2017 pukul 10.00 sampai dengan pukul 14.00 WIB.

Kegiatan dibuka oleh Ibu Ir. Indri S. selaku Ketua Koperasi Setia Bhakti Wanita Surabaya pada pukul 10.00 WIB. Setelah pembukaan, dilanjutkan dengan ucapan terima kasih dari Bapak Drs. P. Julius F. Nagel, MM. selaku Ketua Tim Pengabdian kepada Masyarakat (Tim Abdimas) dari Fakultas Bisnis Unika Widya Mandala Surabaya, karena telah diberi kesempatan oleh Ibu Ketua Koperasi untuk melakukan kegiatan pengabdian ini pada ibu-ibu pelaku UMKM yang menjadi anggota Koperasi di ruang pertemuan yang telah disediakan oleh pihak Koperasi. Acara selanjutnya adalah

pemaparan materi secara bergantian oleh Tim Abdimas.

Evaluasi Program

Program yang direncanakan oleh Tim Abdimas dari Fakultas Bisnis Unika Widya Mandala Surabaya telah berjalan baik. Setelah Tim Abdimas menyampaikan materi masing-masing selama 15 menit, dilanjutkan dengan diskusi dan sesi tanya jawab. Untuk memotivasi peserta yang bertanya dan men-*sharing*-kan pengalaman (baik kegagalan maupun kesuksesan) dalam berbisnis, Tim Abdimas memberi apresiasi dengan *doorprize* berupa sembako.

Sesi Diskusi. Pada sesi ini nara sumber abdimas memberikan soal kasus untuk disharingkan kepada peserta, tujuannya untuk mengetahui strategi dalam menangkap peluang usaha.

Soal Kasus: Bapak Rozy mempunyai tanah seluas 250 meter persegi, lokasi strategis. Pada tanah tersebut dibangun rumah seluas 100 meter persegi. Sisa tanah halaman depan seluas 130 meter persegi

sedangkan sisa tanah halaman belakang seluas 20 meter persegi. Penghasilan bapak Rozy gaji tetap perbulan Rp 9.000.000. Bapak Rozy memiliki satu istri dan 3 orang anak

yang masih bersekolah tingkat Sekolah Dasar dan Taman Kanak-Kanak. Pengeluaran perbulan meliputi:

Bayar angsuran rumah	Rp 1.100.000/bulan
Biaya BPJS 5 orang @ Rp 80.000	Rp 400.000/bulan
Biaya asuransi pendidikan	Rp1.000.000/bulan
Belanja rumah tangga	Rp 2.000.000/bulan
Bayar listrik, air dan telpon	Rp 500.0000/bulan
Bayar SPP	Rp 500.000/bulan
Sisa gaji pak Rozy perbulan	Rp 3.500.000

Pertanyaan:

Seandainya ibu sebagai istri Pak Rozy, apa yang ibu gunakan untuk sisa uang gaji yang diterima?

Jawaban:

Bu Eti (bidang usaha glasspainting) Sisa gaji digunakan usaha jasa jahit atau jasa katering untuk menambah penghasilan keluarga

Bu Dewi (bidang usaha katering ayam panggang dan cake)

Alternatif 1.

Sisa tanah halaman depan rumah seluas 130 meter persegi dapat dibangun 10

Harga Jual (70 x Rp 65.000)	Rp 4.550.000
Harga Beli	Rp 3.500.000
Ongkos Kurir(70 x Rp10.000)	Rp 700.000
	Rp 4.200.000
Keuntungan	Rp 350.000

Jadi memberikan tambahan penghasilan Rp 350.000 dari uang sisa gaji tersebut.

Sesi tanya jawab

Adapun pertanyaan-pertanyaan yang diajukan oleh peserta kegiatan beserta jawaban yang diberikan oleh Tim Abdimas, dapat dirangkum sebagai berikut:

1. Bu Iin (bidang warung makan)

Di daerah Sumenep hasil penangkapan ikan sangat berlimpah oleh bu Iin dan masyarakat sekitar diolah menjadi krupuk, abon dan mie tetapi Kepala Desa daerah tersebut tidak merespon untuk dana dan pengemasan sehingga dikemas plastik biasa tanpa merek, tanpa terdaftar di BPOM dan sertifikat halal. Bagaimana solusinya?

Jawaban:

lapak dan disewakan Rp 500.000/lapak perbulan sehingga tidak mengurangi sisa uang gaji tapi justru memberi tambahan penghasilan /bulan $10 \times \text{Rp } 500.000 = \text{Rp } 5.000.000$

Alternatif 2

Sisa gaji Rp 3.500.000 digunakan jasa antar cake misal : snow cake lewat on line pengiriman menggunakan kurir. Harga beli snow cake Rp 50.000/buah, dijual sampai ditempat Rp 65.000/buah. Sisa gaji bisa diperoleh sebanyak 70 buah snow cake.

Untuk makanan sebaiknya terdaftar di BPOM dan tingkat kehalalan di MUI biayanya gratis. Sebaiknya dikemas plastik tebal dan diberi merek. Untuk pendaftaran merek tidak dipungut biaya (mengubungi Disperindag Jawa Timur). Makanan yang dikemas diberi merek, register BPOM dan Halal akan menarik konsumen untuk membeli sehingga dapat meningkatkan omzet penjualan.

2. Bu Endah (bidang usaha makanan ringan/rengginang)

Produksi rengginang dengan 3 rasa (original, bawang dan pedas) penjualannya selama ini lewat out let, pameran dan dititipkan di supermarket tidak berani jual on line karena tidak mampu bayar upah

UMR sehingga dikerjakan sendiri tanpa karyawan.

Jawaban:

Memfaatkan masyarakat di sekitar kegiatan tidak perlu membayar upah tetap UMR tetapi upah satuan atau upah borongan misalnya untuk bagian penggorengan bagian kemasan dibayar untuk setiap kilogram yang dihasilkan.

3. Bu Dita (bidang usaha aksesoris)

Karyawan 4 orang yang sudah berumur. Target tidak bisa dicapai. Bagaimana cara memotivasi karyawan agar target dapat tercapai?

Jawaban:

Perhitungan upah yang diberikan harus jelas dan dapat dipahami karyawan. Target yang dicapai harus dijelaskan sebelum kegiatan dimulai dan diberikan insentif untuk hasil di atas target

4. Bu Rina (Bidang usaha katering)

Membuka gerai Siome dan Batagor di pusat perbelanjaan. Banyak permintaan untuk Francaise. Bagaimana pelaksanaan Franchise?

a Ditetapkan biaya yang harus dibayarkan dimuka sebelum gerai waralaba beroperasi untuk lisensi menggunakan merek yang di waralabakan dan haak untuk meminjam peralatan operasional untuk jangka waktu tertentu.

b Royalty fee, biaya yang dibayar setelah waralaba beroperasi biasanya prosentase dari penjualan bersih setiap minggu atau setiap bulan

5. Bu Regina Larasanti (bidang usaha lukisan naturalis)

Pemasaran hanya lewat galeri dan pameran penjualannya tidak cepat ingin bisnis lain yang berkaitan dengan lukisan

Jawaban:

Bekerja sama dengan industri garmen dan sepatu untuk lukisan pada kaos, baju, mukena. Hijab dan sepatu.

Evaluasi Kegiatan

Pelaksanaan kegiatan yang dilakukan oleh Tim Abdimas ini sangat tepat, karena para peserta yang hadir sangat antusias

mengikuti setiap sesi pemaparan materi dan termotivasi untuk mengajukan pertanyaan-pertanyaan. Sesi tanya jawab selama satu jam terasa cepat berlalu dan peserta merasa puas dengan jawaban yang diberikan oleh Tim Abdimas dari Fakultas Bisnis Unika Widya Mandala Surabaya. Hal itu terbukti dari masih banyaknya peserta mengerubuti Tim Abdimas dan mengajukan pertanyaan-pertanyaan kasuistik dalam bisnisnya, walaupun acara telah ditutup oleh Ibu Hayin selaku Ketua Forum Komunikasi Jaringan Usaha (FKJU).

Berita yang amat menggembirakan datang dari Ibu Ir. Indri S. selaku Ketua Koperasi Setia Bhakti Wanita Surabaya, yang meminta Tim Abdimas ini untuk dapat melakukan pengabdian lagi dua atau tiga bulan ke depan di tempat ini pula, tentunya dengan topik yang berbeda dan permasalahan yang lebih bervariasi

KESIMPULAN

Kegiatan yang dilakukan oleh Tim Abdimas ini sangat tepat dan dapat berjalan dengan baik dan lancar. Para peserta mengikuti setiap sesi materi dengan serius dan antusias menyampaikan permasalahan yang dihadapi untuk mendapatkan solusi. Namun karena keterbatasan waktu, maka tidak semua peserta mendapatkan kesempatan untuk bertanya. Oleh karena itu para peserta sangat berharap kegiatan ini dapat ditindaklanjuti. Dengan demikian para peserta mendapatkan pengetahuan, sekaligus solusi atas permasalahan yang dihadapi, sehingga tujuan dari pengabdian ini dapat tercapai, yaitu para pengusaha UMKM di Koperasi Setia Bhakti Wanita Surabaya mampu memahami dan menerapkan strategi bisnis bagi usahanya sebagai upaya untuk bertahan hidup dan meningkatkan pendapatan.

Saran

Dikarenakan dari pihak Koperasi Setia Bhakti Wanita Surabaya menghendaki dua atau tiga bulan ke depan Tim Abdimas dari Fakultas Bisnis Unika Widya Mandala

Surabaya ini untuk datang lagi, maka untuk menjalin relasi antara Unika Widya Mandala Surabaya dengan pihak eksternal, sudah sepantasnya LPPM Unika Widya Mandala Surabaya memberikan kemudahan/kesempatan bagi Tim Abdimas ini untuk melakukan kegiatan abdimas lanjutan di Koperasi Setia Bhakti Wanita Surabaya.

Diharapkan dari pihak Koperasi Setia Bhakti Wanita Surabaya tetap dapat menerima kami dengan senang hati dan dapat mempersiapkan peserta untuk kegiatan abdimas lanjutan ini tepat waktu, dengan permasalahan yang konkrit dan lebih bervariasi. Dengan demikian pelatihan yang diberikan bukan hanya sekedar teori, namun dapat memberikan solusi atas permasalahan yang dihadapi dan sekaligus dapat diaplikasikan oleh para peserta dalam menjalankan bisnisnya masing-masing.

DAFTAR PUSTAKA

Aden, R, 2011. Menjadi Raja Bisnis, Metode dan Strategi Menaklukkan Dunia Bisnis, Yogyakarta: Siklus.

Saiman, L., 2009, *Kewirausahaan: Teori, Praktek dan Kasus-kasus*, Jakarta, Penerbit Salemba Empat.

<http://archive.kaskus.co.id/thread/13972668/0/koperasi-wanita-sbg-mitra-kerja-ukm>, diakses 12 Oktober 2016

<http://blog.sribu.com/10-hal-penting-untuk-strategi-pemasaran-efektif-bagi-bisnis-ukm/>, diakses 12 Oktober 2016

<http://carabelajarbisnisonline.org/8-strategi-inovatif-mengembangkan-usaha-anda>, diakses 16 Nopember 2016

<http://www.smartbisnis.co.id/content/read/berita-bisnis/umum/risma-ukm-tumbuh-pesat-disurabaya>, diakses 12 Oktober 2016

<http://setiabhaktiwanita.com/tentang-kami/jenis-usaha/simpan-pinjam-2/>, diakses tanggal 12 Oktober 2016

Kotler, Philip dan Amstrong. 2008, *Prinsip-prinsip Pemasaran* Jilid 1 dan 2, Edisi 12. Jakarta: Airlangga

LAMPIRAN









