

Pelatihan Administrasi Keuangan dan Manajemen Pemasaran Usaha Kecil Menengah (UKM) Bagi Kelompok Pengolah dan Pemasar Hasil Ikan Kecamatan Parigi Jawa Barat

Sugeng Supriyono, Agusti Eviana Sari
Universitas Respati Indonesia
Email: supriyono@urindo.ac.id

Abstrak

Permasalahan kultural terjadi akibat perbedaan pandangan mengenai suatu usaha antara budaya industri dan tradisional. Kebanyakan pengusaha pada sektor umkm masih berpandangan tradisional sehingga hanya memandang usaha secara sempit. Dari latar belakang kelompok usaha bersama tujuan dan cara kerja serta hasil diskusi pada dinas di pangandaran terlihat bahwa jiwa kewirausahaan yang dimiliki masih rendah, pengelolaan administrasi keuangan yang belum dilakukan serta pemasaran yang belum maksimal. Metode yang dilakukan untuk meningkatkan pemberdayaan kub tersebut melalui pelatihan administrasi keuangan ukm dan strategi pemasaran berbasis kewirausahaan. Kegiatan pelatihan digabungkan dengan cara pengajaran, diskusi dan simulasi kegiatan. Berdasarkan data yang dihimpun dari kegiatan pengabdian masyarakat di kecamatan cijulang pangandaran yang dilakukan melalui pelatihan administrasi keuangan dan pemasaran berbasis wirausaha terhadap 3 (tiga) kelompok usaha bersama (kub), dapat diketahui keseluruhan tingkat pendidikan dari peserta pelatihan berasal tingkat pendidikan dasar dan lanjutan pertama, serta 1 (satu) peserta berpendidikan sarjana berlatar belakang pendidikan perikanan yaitu ketua kelompok kawungsari yang bergerak dalam usaha pembenihan dan pendederan ikan gurame. Dengan adanya perbedaan latar pendidikan, menyebabkan adanya perbedaan keseragaman pemahaman materi yang disampaikan. Dalam kegiatan ini juga, unsur peserta pelatihan terdiri dari laki-laki dan perempuan, namun peserta dalam kegiatan didominasi oleh yaitu $\pm 80\%$ dan laki-laki $\pm 20\%$.

Kata Kunci: administrasi keuangan, UMKM, pemaasaran

Abstract

Cultural problems occur due to differences in views about a business between industrial and traditional cultures. Most entrepreneurs in the MSME sector still have a traditional view so they only view business narrowly. From the background of the business group with the goals and methods of work as well as the results of discussions with the service in Pangandaran, it can be seen that the entrepreneurial spirit is still low, the management of financial administration has not been carried out and the marketing has not been maximized. The method used to increase the empowerment of the Kub is through training in SME financial administration and entrepreneurship-based marketing strategies. Training activities are combined with teaching methods, discussions and simulation activities. Based on data collected from community service activities in Cijulang Pangandaran sub-district which were carried out through entrepreneurial-based marketing and financial administration training for 3 (three) joint venture groups (KUB), it can be seen that the overall educational level of the training participants came from elementary and junior high education levels, and 1 (one) participant with an undergraduate education background in fisheries education, namely the head of the kawungsari group which is engaged in the business of carp hatchery and nursery. With different educational backgrounds, there are differences in the uniformity of understanding of the material presented. In this activity too, the elements of the training participants consisted of men and women, but the participants in the activity were dominated by $\pm 80\%$ and $\pm 20\%$ men.

Keywords: financial administration, MSMEs, marketing

<http://ejournal.urindo.ac.id/index.php/PAMAS>

Article History :

Submitted 01 Februari 2023, Accepted 20 Februari 2023, Published 23 Februari 2023

LATAR BELAKANG

Semenjak terjadinya krisis ekonomi, sektor UMKM seperti naik daun. Kemampuan sektor ini menahan goncangan krisis dibandingkan perusahaan-perusahaan besar, membuat ada keyakinan bahwa masa depan perekonomian Indonesia berada di sektor ini. Usaha mengembangkan UMKM juga bukan merupakan barang baru. Upaya pengembangan UMKM dikaitkan dengan upaya pemerataan. Pada era dulu terdapat program KUK, KIK maupun orang tua asuh yang dimaksudkan untuk meningkatkan keberadaan UMKM.

Pengalaman terdahulu menunjukkan besarnya dana yang salah sasaran sehingga tingkat pengembaliannya pun menjadi rendah. Bantuan bank untuk menyalurkan kredit memang sangat diperlukan. Bank dapat lebih objektif melakukan penyeleksian sesuai realitas bisnis dari UMKM. Namun hal ini akan menyulitkan UMKM sendiri karena masih sulitnya sebagian besar dari usaha kecil untuk mempersiapkan berbagai syarat yang harus dipenuhi dalam upaya untuk memperoleh kredit seperti NPWP, proposal kelayakan usaha, laporan keuangan dan sebagainya. Untuk itu perlu dipikirkan mekanisme yang baik dalam menyaring UMKM yang akan diberikan kredit.

Pemerintah harus mengingat bahwa upaya untuk mengembangkan UMKM tidak cukup hanya dengan memberikan modal. Permasalahan UMKM, terutama usaha mikro bukan semata-mata modal. Sehingga penyediaan kredit mikro yang bersubsidi tidak langsung akan membuat UMKM menjadi maju. Masih banyak masalah-masalah lain di luar pendanaan yang menjadi kendala berkembangnya UMKM. Perlu upaya yang lebih komprehensif untuk mengembangkan UMKM. Sebagian besar return dari usaha kecil tidak besar sehingga sulit sekali untuk memperbesar skala usaha kecil itu. Hal inilah yang menyebabkan kontribusi usaha kecil terhadap GDP masih kecil. Program kemitraan yang ada selama ini tidak berhasil menaikkan margin usaha kecil ini karena selama ini usaha besar melakukan program kemitraan hanya sekedar mengikuti anjuran pemerintah, padahal yang terpenting dari program kemitraan itu adalah membuat integrasi antara usaha kecil dan besar sehingga proses penambahan nilai (value added) terjadi dan terjadi saling mendukung antara sektor UMKM dan perusahaan besar yang nantinya akan memacu pertumbuhan ekonomi.

Permasalahan kultural terjadi akibat perbedaan pandangan mengenai suatu usaha antara budaya industri dan tradisional. Kebanyakan pengusaha pada sektor UMKM masih berpandangan tradisional sehingga hanya memandang usaha secara sempit. Pengusaha kecil melihat usaha dalam jangka pendek dan statis, tanpa mau tahu apa yang nantinya akan dilakukan berkaitan dengan usahanya. Sedangkan sektor industri melihat sebuah usaha sebagai suatu yang dinamis sehingga terus dituntut sebuah perubahan agar sebuah usaha dapat terus bertahan dan berkembang. Faktor kultural inilah yang

Jurnal Pelayanan dan Pengabdian Masyarakat (PAMAS)

kadang kala menghambat usaha pengembangan sektor UMKM karena pengusaha UMKM sendiri kurang memiliki niat untuk mengembangkan usahanya. Di sinilah diperlukan pendekatan budaya untuk mengubah pandangan pengusaha UMKM agar lebih inovatif dan berambisi meningkatkan usahanya.

Untuk menyelesaikan masalah-masalah di atas diperlukan niat serius pemerintah dalam mengembangkan UMKM. Tidak mudah untuk mengembangkan sektor UMKM sehingga perlu banyak usaha dari pemerintah. Jangan sampai pengembangan UMKM ini bersifat sporadis dan tidak sustainable.

Saat ini kondisi UKM pengolahan ikan yang ada di Pangadaran masih bersifat home industri dengan kapasitas produksi masih rendah. Di sisi lain, masih terkendala dalam hal pemasaran dan administrasi keuangan kelompok, sehingga aspek-aspek yang perlu dikaji dalam pengembangan usaha tersebut adalah kewirausahaan, administrasi keuangan dan sistem pemasaran.

PERUMUSAN MASALAH

Banyak permasalahan yang perlu dikaji dalam upaya pengembangan usaha pengolahan hasil laut di Pangadaran. Permasalahan tersebut diantaranya adalah:

- a. Bagaimana menumbuhkan semangat kewirausahaan dalam kelompok UKM dan strategi berwirausaha.
- b. Bagaimana mengelola administrasi dan keuangan kelompok UKM dengan baik.
- c. Bagaimana memperluas pemasaran hasil produk yang dihasilkan.

PELATIHAN UMKM

Menurut Mathis (2002), Pelatihan adalah suatu proses dimana orang-orang mencapai kemampuan tertentu untuk membantu mencapai tujuan organisasi. Dalam Proses tersebut terikat dengan berbagai tujuan organisasi. Pelatihan dapat dipandang secara terbatas, dimana pelatihan menyediakan para pegawai dengan pengetahuan yang spesifik dan dapat diketahui serta keterampilan yang digunakan dalam pekerjaan mereka saat ini. (Siti, 2018)

Sedangkan Payaman Simanjuntak (2005) mendefinisikan pelatihan merupakan bagian dari investasi SDM (human investment) untuk meningkatkan kemampuan dan keterampilan kerja, dan dengan demikian meningkatkan kinerja pegawai. Pelatihan biasanya dilakukan dengan kurikulum yang disesuaikan dengan kebutuhan jabatan, diberikan dalam waktu yang relatif pendek, untuk membekali seseorang dengan keterampilan kerja. Pelatihan didefinisikan oleh Ivancevich sebagai “usaha untuk meningkatkan kinerja pegawai dalam pekerjaannya sekarang atau dalam pekerjaan lain yang akan

Jurnal Pelayanan dan Pengabdian Masyarakat (PAMAS)

dijabatnya segera". Selanjutnya, sehubungan dengan definisinya tersebut, Ivancevich (2008) mengemukakan sejumlah butir penting yang diuraikan di bawah ini: Pelatihan (training) adalah "sebuah proses sistematis untuk mengubah perilaku kerja seorang/ sekelompok pegawai dalam usaha meningkatkan kinerja organisasi". Pelatihan terkait dengan keterampilan dan kemampuan yang diperlukan untuk pekerjaan yang sekarang dilakukan. Pelatihan berorientasi ke masa sekarang dan membantu pegawai untuk menguasai keterampilan dan kemampuan (kompetensi) yang spesifik untuk berhasil dalam pekerjaannya.

Pelatihan menurut Gary Dessler (2009) adalah Proses mengajarkan karyawan baru atau yang ada sekarang, ketrampilan dasar yang mereka butuhkan untuk menjalankan pekerjaan mereka". Pelatihan merupakan salah satu usaha dalam meningkatkan mutu sumber daya manusia dalam dunia kerja. Karyawan, baik yang baru ataupun yang sudah bekerja perlu mengikuti pelatihan karena adanya tuntutan pekerjaan yang dapat berubah akibat perubahan lingkungan kerja, strategi, dan lain sebagainya.

KEWIRAUSAHAAN

Kata wirausaha dalam bahasa Indonesia merupakan gabungan dari kata "wira" yang artinya gagah berani, tangguh, mampu dan kata "usaha" yang berarti kegiatan/upaya untuk diri sendiri, sehingga secara harfiah wirausaha adalah kegiatan untuk menghasilkan produk atau jasa untuk menciptakan keuntungan dengan kemampuan sendiri.(Asim, 2019).

Dalam Wirausaha terkandung unsur-unsur sebagai berikut :

- a. Kemampuan berusaha sendiri untuk kepentingan sendiri.
- b. Keberanian, keuletan, keunggulan dan ketangguhan dalam melaksanakan upaya untuk memenuhi kebutuhan serta pemecahan permasalahan hidup dengan kekuatan yang ada pada diri sendiri.

Keunggulan dan Kelemahan Pelaku Usaha Kecil adalah sebagai berikut :

- a. Keunggulan : Sederhana, tidak bertele-tele, cepat tanggap, tidak boros dan ulet.
- b. Kelemahan : jarang/tidak memiliki rencana tertulis, kurang berorientasi kemas depan, jarang memiliki pendidikan yang tepat, tidak ada pembukuan keuangan, cepat puas diri, keluarga sentris

Jurnal Pelayanan dan Pengabdian Masyarakat (PAMAS)

Wirausahawan yang baik dan unggul diharuskan memiliki sikap mental unggulan yang dapat menunjang keberhasilan dalam menjalankan usaha, yaitu :

- a. Mempunyai kepercayaan diri yang tinggi
- b. Punya motivasi yang tinggi
- c. Dapat bekerjasama dengan orang lain secara harmonis
- d. Dapat mengembangkan kepemimpinan yang demokratis
- e. Selalu memanfaatkan waktu luang dan berusaha untuk belajar serta menambah ilmu pengetahuan dan keterampilan, khususnya yang berhubungan dengan usaha yang dijalankan.
- f. Dapat berkomunikasi dengan baik
- g. Selalu berusaha menambah teman
- h. Dapat menjadi pendengar yang baik
- i. Dapat membuat keputusan yang cepat, tepat dan akurasi
- j. Dapat membaca situasi dengan tepat dan menyesuaikan diri dengan cepat.

Keberhasilan wirausaha dapat dicapai dengan membuka jalan dengan 3 (tiga) kunci, yaitu :

- a. Melihat Peluang
- b. Menentukan Langkah kegiatan
- c. Berani menanggung resiko dalam upaya meraih kemanfaatan.

ADMINISTRASI KEUANGAN

Administrasi merupakan proses perencanaan, pengendalian, dan pengorganisasian pekerjaan perkantoran, serta penggerakan mereka yang melaksanakannya agar mencapai tujuan yang telah ditetapkan (George Terry, 2003). Sesuai hakekat dan kenyataannya administrasi adalah segenap rangkaian penataan kegiatan atau aktifitas yang berlangsung dalam usaha bersama dari sekelompok orang yang bermaksud mencapai tujuan tertentu. Kegiatan penataan berwujud mengatur, memimpin, mengurus, mengawasi, mengendalikan, menyusun perbuatan – perbuatan sejenis yang bermaksud melancarkan tercapainya tujuan bersama.

Memasuki era globalisasi bahwa proses administrasi sudah semakin berkembang. Suatu jenis sistem perkantoran modern mulai berubah dengan memanfaatkan sistem informasi manajemen (The Liang Gie, 2007). Secara sistematis dapat ditegaskan bahwa sistem informasi manajemen meliputi empat unsur pokok yaitu sumberdaya berupa data yang kemudian diproses menjadi informasi, kerangka sistem sebagai satu kesatuan dari elemen yang terkait, Aktifitas sebagai kegiatan pengolahan, serta perlengkapan sebagai sarana elektronik yang mewujudkan otomasi. Sehingga dalam melaksanakan

Jurnal Pelayanan dan Pengabdian Masyarakat (PAMAS)

aktifitas administrasi sudah memadukan sistem informasi, pengolahan data, otomasi perkantoran sistem pengolahan data serta sistem komputerisasi.

Fungsi administrasi dan manajemen dalam sebuah perusahaan adalah perencanaan, pengorganisasian, pemberian komando, pengkoordinasian, dan pengawasan (Henry Fayol, 2008). Pada dasarnya pengertian administrasi dan manajemen adalah sama. Manajemen merupakan seni menyelesaikan pekerjaan melalui orang lain, berarti bahwa seorang manajer bertugas mengatur dan mengarahkan orang lain untuk mencapai tujuan organisasi. Hubungan antara administrasi dan manajemen ditinjau secara ringkas bahwa administrasi adalah proses penyelenggaraan kerja untuk mencapai tujuan yang telah ditetapkan. Untuk melaksanakan kerja agar dapat terlaksana dengan sebaik-baiknya sehingga tujuan yang telah ditetapkan dapat tercapai, bila ada orang - orang yang menyelenggarakannya. Masalah orang- orang yang menyelenggarakan kerja untuk mencapai tujuan inilah yang menjadi urusan dalam manajemen, karena inti sari pengertian manajemen adalah suatu proses/usaha dari orang - orang yang bekerjasama untuk mencapai tujuan yang telah ditetapkan.

PEMASARAN

Pemasaran merupakan proses manajerial yang dilakukan oleh individu ataupun kelompok dalam memperoleh kebutuhan dan keinginan mereka, dengan cara membuat dan mempertukarkan produk dan nilai dengan pihak lain. Jadi, tujuannya adalah untuk memenuhi kebutuhan dan keinginan individu maupun organisasi . Aktivitas pemasaran bermula dari pengamatan kebutuhan konsumen. Jika kita amati uraian pengertian pemasaran tersebut, maka kegiatan pemasaran diawali dari kebutuhan atau keinginan konsumen. Berdasarkan kebutuhan atau keinginan konsumen, barulah dibuat produk. Sedangkan kegiatan penjualan, diawali dengan membuat produk, dan dengan gencar berusaha bagaimana produk tersebut laku dijual. Dalam kegiatan pemasaran dituntut kreatifitas lebih dominant daripada promosi. Sedangkan kegiatan penjualan, promosi lebih dominant bahkan sampai “menipu” konsumen, yang penting produk terjual habis. Sehingga, jika kita menerapkan kegiatan pemasaran maka kepuasan konsumen akan menjadi harapan atau tujuannya. Sebaliknya penjualan, tidak memperhatikan kepuasan konsumen yang penting barang terjual habis. Dan jika kita menerapkan kegiatan pemasaran, maka kontinuitas kegiatan akan terjamin. Tanpa pemasar (marketer) berusaha mencari pembeli untuk membeli barangnya, pembeli akan datang atau mencari marketer atau produsen.

Strategi pemasaran atau bauran pemasaran (*marketing mix*) adalah alat perusahaan untuk memperoleh respon yang diinginkan dan merupakan salah satu upaya untuk mengoptimalkan proses

Jurnal Pelayanan dan Pengabdian Masyarakat (PAMAS)

pemasaran. Pasar sangatlah beragam berarti keinginan pembeli juga beragam. Fakta ini membuat perusahaan atau marketer tidak mungkin memenuhi semua kebutuhan dan keinginan pasar.

Strategi pemasaran yang perlu dilakukan yaitu membranding produk Anda dengan cita rasa yang enak atau berbeda misalkan super ekstra pedas. Dalam hal ini Anda bisa mencantumkan merek serta slogan tertentu yang bisa menyampaikan pesan pedas kepada para konsumen. Dengan strategi tersebut, diharapkan bisa menimbulkan rasa penasaran bagi para konsumen, hingga pada akhirnya mereka mulai percaya untuk mencoba produk yang dibuat. Selanjutnya untuk memperluas jangkauan pasar, bisa membuka sistem keagenan online bagi para distributor makanan yang tertarik memasarkan produk. Cara ini terbilang efektif, karena selain tidak dibutuhkan tambahan biaya promosi, mendapatkan bantuan dari para agen untuk meningkatkan omset penjualan setiap bulannya. Strategi lainnya yaitu dengan cara mengikuti berbagai pameran UKM yang sering diadakan di sekitar daerah Anda. Melalui pameran, Anda bisa mengenalkan produk kepada khalayak ramai, dan membuka peluang yang lebih besar untuk mengembangkan usaha tersebut.

GAMBARAN UMUM MASYARAKAT PANGANDARAN

Wilayah Kecamatan Cijulang dan Kecamatan Parigi Kabupaten Pangandaran berada pada Pesisir Selatan Pulau Jawa. Kekayaan Alam yang dimiliki menjadi potensi yang cukup menjanjikan dalam peningkatan kesejahteraan masyarakat setempat. Kondisi Pantai di sepanjang pesisir pantai sebagai tempat wisata mengkondisikan masyarakat banyak memanfaatkan hasil laut menjadi mata pencaharian. Sebagai tujuan Wisata di daerah Jawa Barat, masyarakat setempat memanfaatkan berbagai hasil laut untuk diolah menjadi komoditi ekonomi.

Sumber pendapatan penduduk Kabupaten Pangandaran sebagian besar berasal dari sektor perikanan. Sebagian besar penduduk bermata pencaharian sebagai nelayan. Nelayan yang ada di Pangandaran adalah nelayan tradisional. Jumlah nelayan yang ada di Kabupaten Pangandaran adalah 1.528 dan penduduk yang lain bekerja sebagai pegawai dan pemilik hotel, pedagang, jasa pariwisata, buruh, tani, PNS, dan TNI / POLRI. Dengan hasil laut yang melimpah, sebagian dimanfaatkan masyarakat menjadi hasil olahan untuk dapat dijadikan sebagai komoditi apalagi Pangandaran merupakan tujuan wisata yang potensial.

GAMBARAN UMUM RENCANA USAHA

Melihat potensi yang cukup tinggi yang dimiliki masyarakat Pangandaran banyak menciptakan usaha kreatifitas pemanfaatan hasil laut untuk dijadikan sebagai lapangan kerja berupa terciptanya kelompok

Jurnal Pelayanan dan Pengabdian Masyarakat (PAMAS)

– kelompok pengolahan ikan yang seperti Kelompok Usaha Bersama (KUB) sebagai pemberdayaan usaha kecil guna mendukung pemerintah dalam menciptakan ekonomi kreatif.

Dalam menjalankan proses usaha, persoalan keuangan kerap menjadi masalah besar para pelaku Usaha Kecil Menengah (UKM). Karena berbisnis tidak hanya sekedar persoalan mendapatkan uang, namun juga bagaimana mengendalikan dan membelanjakannya. Banyak pelaku usaha merasa omset yang mereka raih cukup besar, namun keuntungan tetap saja tak tersisa di kas usaha. Hal ini karena mereka belum bisa mengatur administrasi dan keuangan dengan baik. Wirausahawan harus memulainya secara bertahap, konsisten dan fokus sehingga kondisi pengelolaan administrasi dan keuangan akan mengalami kemajuan.

Sebagai tindak lanjut pelatihan administrasi keuangan dan pemasaran, masih perlu pelatihan terhadap pemanfaatan alat-alat pengolahan secara maksimal, sehingga hasil produksi yang dihasilkan dapat lebih banyak. Hal ini terlihat adanya peralatan pengolahan yang dihibahkan dengan teknologi tinggi tetapi tidak ada yang dapat mengoperasikan. Pembinaan UMKM pada sektor ekonomi kreatif tersebut diharapkan UMKM yang ada dapat lebih terkordinir sehingga usaha yang dilaksanakan untuk kedepan bisa menjadi kelompok usaha kreatif yang memiliki badan usaha yang kuat sehingga bisa mengembangkan usaha dengan produksi yang lebih besar dan pemasaran yang lebih luas.

METODE PENDEKATAN

Penerapan Administrasi Keuangan UMKM dan Pemasaran hasil produksi UMKM serta observasi langsung melihat kondisi Kegiatan Pengolahan Hasil Laut di beberapa Kelompok Usaha Bersama (KUB) yang ada di Kecamatan Cijulang dan Kecamatan Parigi Kabupaten Pangandaran. Dari latar belakang Kelompok Usaha Bersama tujuan dan cara kerja serta hasil diskusi pada Dinas di Pangandaran terlihat bahwa jiwa Kewirausahaan yang dimiliki masih rendah, Pengelolaan Administrasi Keuangan yang belum dilakukan serta Pemasaran yang belum maksimal. Metode yang dilakukan untuk meningkatkan Pemberdayaan KUB tersebut melalui Pelatihan Administrasi Keuangan UKM dan Strategi Pemasaran berbasis Kewirausahaan. Kegiatan Pelatihan digabungkan dengan cara pengajaran, diskusi dan simulasi kegiatan.

KHALAYAK SASARAN

Khalayak sasaran yang dipilih adalah para pelaku UMKM yang tergabung dalam kelompok Pengolah dan Pemasar Hasil Ikan serta Kelompok Pembudidaya Ikan di Kecamatan Cijulang dan Parigi Kabupaten Pangandaran. Penetapan sasaran ini merupakan suatu upaya untuk meningkatkan kinerja keuangan

Jurnal Pelayanan dan Pengabdian Masyarakat (PAMAS)

dan pemasaran yang berbasis kewirausahaan UMKM sehingga perkembangannya dapat diketahui dan dipantau dengan mudah.

METODE KEGIATAN

Pelaksanaan kegiatan Pengabdian Pada Masyarakat ini dilakukan dengan menggunakan metode ceramah, simulasi dan diskusi. Adapun sistematika pelaksanaan kegiatan pengabdian ini adalah sebagai berikut:

a. Metode Ceramah Pembelajaran

Peserta diberikan materi kewirausahaan, keuangan dan pemasaran serta dalam setiap penyampaian substansi materi diberikan motivasi agar setiap peserta kegiatan memiliki kemauan untuk mengelola usahanya jauh lebih baik dari apa yang diharapkan sebelumnya. Untuk masing-masing materi diselenggarakan selama 90 menit.

b. Metode Tutorial

Peserta pelatihan diberikan materi kewirausahaan mulai dari cara berwirausaha yang baik sampai dengan *output* yang berujung pada *income* yang maksimal dalam menjalankan jenis usaha, materi keuangan mulai dari pencatatan sampai dengan menyusun laporan keuangan, dan materi pemasaran mulai dari konsep pemasaran sampai dengan strategi/trik pemasaran UMKM.

c. Metode Diskusi dan Simulasi

Peserta pelatihan diberikan kesempatan untuk mendiskusikan permasalahan yang dihadapi berkaitan dengan masing-masing substansi materi yang disampaikan nara sumber. Selain diskusi juga melakukan simulasi sehingga lebih mudah dalam pemahaman materi yang disampaikan.

WAKTU DAN TEMPAT PELAKSANAAN

Kegiatan Pengabdian kepada Masyarakat dilaksanakan di Aula KUB Nusa Indah Cijulang Pangandaran dengan jumlah peserta \pm 43 orang yang terdiri dari 3 Kelompok Usaha Bersama yaitu KUB Nusa Indah, KUB Margamina, KUB Kawungsari serta dari BP3K Kecamatan Cijulang

TAHAPAN PELAKSANAAN / JADWAL FAKTUAL PELAKSANAAN

TAHAPAN PELAKSANAAN

Tahapan pelaksanaan Pengabdian masyarakat yang dilakukan adalah sebagai berikut :

1) Tahap Persiapan

Pelaksanaan kegiatan tidak terlepas dari perencanaan yang matang, sehingga apa yang akan dilaksanakan bisa dipersiapkan dengan baik. Persiapan Pengabdian Masyarakat meliputi :

Persiapan Pelaksanaan Mahasiswa

Jurnal Pelayanan dan Pengabdian Masyarakat (PAMAS)

Pembentukan Panitia pelaksana, merencanakan dan mempersiapkan sarana dan prasarana Tim Pelaksana (Mahasiswa), baik terkait Biaya Transportasi, Akomodasi dan peralatan yang dibutuhkan, Penginapan, waktu mahasiswa (cuti dari kantor) untuk bisa melaksanakan secara bersama sama, serta pemilihan orang yang berfungsi sebagai penghubung antara panitia pelaksana dengan target kelompok UMKM setempat.

Penetapan Target Pelaksanaan Pengabdian Masyarakat

Hal ini terkait target waktu, tempat dan kelompok UMKM yang dipilih sesuai dengan tujuan Pelaksanaan Pengabdian Masyarakat. Karena Tujuan Utama adalah untuk melakukan pembinaan, pengajaran terhadap pelaku ekonomi kreatif maka ditetapkan tempat dan audiensi pelaksanaan adalah Kelompok Usaha Bersama di Kecamatan Cijulang dan Kecamatan Parigi Kabupaten Pangandaran sebagai pelaku ekonomi kreatif.

Penetapan Metode Pelaksanaan

Pemilihan metode pelaksanaan Pengabdian kepada masyarakat merupakan tindaklanjut dari diskusi dan pembicaraan dengan Pembina Kelompok Usaha Bersama ekonomi kreatif, dimana kelompok tersebut sangat membutuhkan pelatihan Administrasi Keuangan UMKM dan Strategi Pemasaran Produk. Sehingga ditetapkan Pelaksanaan berupa Pelatihan, Diskusi dan Simulasi dengan mempersiapkan sarana dan prasarana untuk pelatihan tersebut.

2) Tahapan Pelaksanaan Kegiatan

Merupakan pelaksanaan Kegiatan Pengabdian kepada Masyarakat pada saat yang telah ditentukan. Kegiatan yang dilaksanakan adalah berupa Pelatihan Administrasi Keuangan UKM dan strategi Pemasaran berbasis Kewirausahaan. Kegiatan Pelatihan dibagi dalam 3 sesi pelatihan yaitu Kewirausahaan, Administrasi Keuangan dan Strategi Pemasaran yang bertempat di Aula Kelompok Usaha Bersama (KUB) Nusa Indah. Pelatihan berupa penyampaian materi, Tanya jawab dan diskusi.

3) Tahapan Pelaporan

Setelah melaksanakan kegiatan Pengabdian kepada Masyarakat maka Pembuatan Laporan merupakan kegiatan akhir untuk dapat merangkum hasil kegiatan serta rencana tindak lanjut yang akan dilaksanakan sebagai hasil pelatihan.

INSTRUMEN PELAKSANAAN

Pelaksanaan Pengabdian pada Masyarakat menggunakan instrumen melalui kegiatan Pelatihan dengan Metode Pengajaran menggunakan Slide Presentasi (LCDProjector), Praktek / Simulasi, Tanya Jawab dan Diskusi. Setiap Peserta Pelatihan dilengkapi Buku Tulis, Pulpen dan Materi atau Modul Pelatihan bidang Kewirausahaan, Administrasi Keuangan UKM dan Strategi Pemasaranyang dilaksanakan di aula Kelompok Usaha Bersama Nusa Indah yang dihadiri oleh 3 (tiga) Kelompok Usaha Bersama.

HASIL DAN PEMBAHASAN

Dari hasil pelaksanaan kegiatan pengabdian kepada masyarakat dapat dipaparkan sebagai berikut :

Karakteristik Peserta Pelatihan

Berdasarkan data yang dihimpun dari kegiatan pengabdian masyarakat di Kecamatan Cijulang Pangandaran yang dilakukan melalui Pelatihan Administrasi Keuangan dan Pemasaran berbasis Wirausaha terhadap 3 (tiga) Kelompok Usaha Bersama (KUB), dapat diketahui keseluruhan tingkat pendidikan dari peserta pelatihan berasal tingkat pendidikan dasar dan lanjutan pertama, serta 1 (satu) peserta berpendidikan sarjana berlatar belakang pendidikan perikanan yaitu ketua Kelompok Kawungsari yang bergerak dalam usaha Pembenihan dan Pendederan Ikan Gurame. Dengan adanya perbedaan latar pendidikan, menyebabkan adanya perbedaan keseragaman pemahaman materi yang disampaikan. Dalam kegiatan ini juga, unsur peserta pelatihan terdiri dari laki-laki dan perempuan, namun peserta dalam kegiatan didominasi oleh yaitu $\pm 80\%$ dan laki-laki $\pm 20\%$.

Peserta Pelatihan adalah Kelompok Usaha Bersama (KUB) sebagai berikut:

1) Kelompok Usaha Bersama (KUB) Nusa Indah

Kelompok ini merupakan KUB yang berada di Cijulang dengan jumlah anggota sekitar 20 orang. Produk yang dihasilkan adalah Abon Ikan, Baso Ikan, Ikan Kering, Keripik Kulit Ikan dengan jumlah hasil produksi tergantung musim hasil ikan laut yang diperoleh dari Tempat Pelelangan Ikan (TPI) di Cijulang.

2) Kelompok Usaha Bersama (KUB) Margamina

Merupakan Kelompok Usaha bersama yang berada di Kecamatan Parigi Pangandaran. Jumlah anggota KUB Margamina sekitar 20 orang, dan produk olahan yang dihasilkan adalah berupa; Baso Ikan, Abon Ikan, Ikan Kering, Keripik Kulit Ikan dengan jumlah hasil produksi yang tergantung dari musim hasil ikan laut dari nelayan.

Jurnal Pelayanan dan Pengabdian Masyarakat (PAMAS)

KUB ini merupakan kelompok kelas pemula yang tergolong kedalam Pusat Pelatihan Mandiri Kelautan dan Perikanan (P2MKP) yang diketuai oleh Ibu Encuk Sutarsih dan beralamatkan di Dusun Bojongsalawe RT 13/RW 06, Desa Karangjaladri, Kecamatan Parigi Kabupaten Ciamis. Pusat Pelatihan Mandiri Kelautan dan Perikanan adalah lembaga pelatihan/permagangan di bidang kelautan dan perikanan yang dibentuk dan dikelola oleh pelaku utama maju di bidang kelautan dan perikanan baik perorangan maupun kelompok. P2MKP juga merupakan wujud partisipasi dan keswadayaan masyarakat ikut mengembangkan SDM melalui pelatihan dari, oleh dan untuk masyarakat.

3) Kelompok Usaha Bersama (KUB) Kawungsari

Kelompok ini merupakan kelompok pembenihan dan pendederan Ikan Gurami yang juga termasuk kedalam Pusat Pelatihan Mandiri Kelautan dan Perikanan (P2MKP) kelas pemula, diketuai oleh Bapak Holil Rahman, S.Pi dan beralamatkan di Jl. Raya Cibanten Dusun Bantarkawung RT 02 RW 07 Desa Kertayasa Kec. Cijulang Kab Ciamis. KUB Kawungsari ini, memasarkan benih ikan kepada pembudidaya plasma yang berada disekitar Pangandaran.

Dari ke-tiga KUB diatas, Kelompok Usaha Bersama (KUB) Kawungsari merupakan kelompok yang dapat dikategorikan sebagai kelompok yang berprestasi di Tingkat Provinsi Jawa Barat dalam bidang pembudidayaan ikan air tawar. Hal ini terbukti dengan adanya beberapa bentuk penghargaan yang diberikan kepada KUB Kawungsari.

SOLUSI DAN USAHA PENGEMBANGAN UMKM

Keberadaan Kelompok Usaha Bersama (KUB) yang ada di Kecamatan Cijulang dan Parigi Kabupaten Pangandaran sangat berperan dalam menopang perekonomian masyarakat sekitar. Dari hasil pengamatan, observasi dan hasil kegiatan pelatihan dapat terlihat bahwa KUB tersebut memiliki jiwa kewirausahaan yang tinggi tetapi dalam pelaksanaan usahanya belum menerapkan sistem administrasi dan keuangan dengan baik, alat teknologi pengolahan hasil laut yang tersedia belum dimanfaatkan dengan baik sehingga perkembangan KUB tersebut sangat lambat. Hal ini juga akan mempersulit mendapatkan investor untuk menanamkan modal karena tidak tersedianya profil UKM dengan kelengkapan data hasil produksi yang akurat.

Pelaksanaan kegiatan pengabdian kepada masyarakat yang telah dilakukan merupakan langkah awal dalam mendukung pengembangan potensi usaha kreatif yang ada di Pangandaran.

Tindak lanjut kegiatan untuk meningkatkan pengembangan Kelompok Usaha Bersama tersebut masih yang perlu dilakukan antara lain :

Jurnal Pelayanan dan Pengabdian Masyarakat (PAMAS)

- 1) Pelatihan terhadap Kelompok Usaha Bersama (KUB) tidak cukup hanya dilakukan sekali saja, namun perlu ditindaklanjuti pada Program Kegiatan Pengabdian Masyarakat berikutnya berupa :
 - Pelatihan Kewirausahaan sangat dibutuhkan dimana akan dapat membantu konsistensi pelaku UMKM dalam menciptakan kreatifitas, ide dan semangat dalam mencapai target kesuksesan meraih peluang pasar yang sangat kompetitif.
 - Pelatihan lanjutan administrasi keuangan bagi KUB yang ada sangat diperlukan sehingga KUB yang ada benar-benar bisa memahami dan menerapkan administrasi dan keuangan dengan konsisten, kegiatan pencatatan dan pelaporan hasil usaha secara rutin sehingga dapat terlihat jelas perkembangan usaha yang dijalankan melalui pembuatan hasil produksi, laporan penjualan serta laporan keuangan.
 - Pelatihan penggunaan alat - alat pengolahan hasil laut yang tersedia di balai kegiatan KUB, sehingga tingkat produksi lebih tinggi dengan menggunakan teknologi produksi modern. Selama ini banyak yang memberi hibah peralatan pengolahan hasil laut tetapi tidak diimbangi dengan pelatihan penggunaan alat yang diberikan.
- 2) Perlunya pembentukan wadah UMKM yang berbadan hukum, sehingga dapat memperkuat keberadaan ekonomi kreatif bagi Kelompok Usaha Bersama (KUB), hal ini akan mempermudah mendapatkan investor yang memberi modal kerja dan pemasaran hasil usaha dapat lebih luas. Disisi lain dengan adanya badan hukum kelompok pengelola hasil laut tersebut dapat membuat hak paten nama atas produksi yang dihasilkan.
- 3) Perlunya membangun Pusat Pemasaran hasil produksi UMKM di Kabupaten Pangandaran untuk dapat menampung hasil produksi, dimana keberadaan Pangandaran sebagai daerah tujuan wisata dapat dijadikan sebagai komoditi utama serta menjadi peluang dalam memasarkan hasil produk industri ekonomi kreatif secara maksimal.
- 4) Instansi pemerintah harus berperan aktif dalam pembinaan UMKM setempat sebagai pemberdayaan masyarakat ekonomi kreatif. Pemerintah dapat memfasilitasi KUB tersebut agar menjadi Mitra Binaan UMKM yang dapat membantu memberi pelatihan rutin serta memberi modal kerja sehingga hasil produksi dapat lebih maksimal.

KESIMPULAN

Pelaksanaan pengabdian kepada masyarakat di Kecamatan Cijulang dan Kecamatan Parigi Kabupaten Pangandaran oleh Program Pascasarjana Ilmu Administrasi Niaga (M.Si) Angkatan 2012 Universitas

Jurnal Pelayanan dan Pengabdian Masyarakat (PAMAS)

Respati Indonesia sangat memberi dampak positif bagi pembinaan dan perkembangan Kelompok Usaha Bersama Nusa Indah, Margamina dan Kelompok Gurami dalam pengolahan hasil laut setempat.

Dari hasil pelaksanaan abdimas tersebut dapat disimpulkan bahwa :

- 1) Kegiatan Pengabdian kepada Masyarakat merupakan salah satu upaya mahasiswa untuk mengembangkan potensi diri serta mengabdikan diri pada masyarakat dimana langsung berbaaur dengan pelaku UMKM dan dapat berperan dalam pengembangan ekonomi kreatif. Pemilihan kegiatan Pengabdian kepada Masyarakat melalui pelatihan kewirausahaan, administrasi keuangan serta pemasaran, sangat efektif dalam mendorong serta memotivasi pelaku UMKM. Hal tersebut sangat dibutuhkan karena pelaku UKM di daerah – daerah masih banyak yang belum terjangkau dalam pelatihan – pelatihan kewirausahaan, administrasi keuangan, pemasaran serta pemanfaatan teknologi informasi dalam mengembangkan usahanya.
- 2) Lambatnya perkembangan UMKM yang ada di Kecamatan Cijulang dan Kecamatan Parigi Kabupaten Pangandaran dapat dilihat di beberapa factor di bawah ini :
 - Pengelolaan UMKM yang ada masih menggunakan metode tradisional, hal ini disebabkan minimnya pengetahuan tentang pengelolaan administrasi dan keuangan UMKM untuk itu sangat perlu pelatihan secara rutin tentang perkembangan pengelolaan UMKM. Dengan pelaksanaan administrasi dan keuangan yang baik maka pelaku wirausaha dapat mengetahui kemajuan usaha yang dilakukan karena dilengkapi dengan pembukuan dan pencatatan transaksi secara rutin, dengan demikian dapat membantu melihat perkembangan usaha yang dijalankan melalui sajian laporan keuangan seperti Laporan Laba Rugi, Neraca, Perubahan Modal, Laporan Arus kas.
 - Hasil Produksi masih tergantung dengan musim penangkapan ikan dari nelayan serta metode pengolahan masih belum memaksimalkan teknologi pengolahan yang telah tersedia hal ini karena kurangnya pelatihan penggunaan peralatan pengolahan ikan yang sudah ada. Apabila kegiatan pengolahan hasil laut tersebut menggunakan mesin teknologi yang tersedia dengan baik maka jumlah produksi dapat lebih banyak serta kualitas produksi dapat lebih baik.
 - Pemasaran hasil produk UMKM yang ada masih di sekitar Pangandaran sehingga produk yang dipasarkan masih jumlah yang terbatas. Apabila pemasaran dengan jangkauan lebih luas maka hasil penjualan produksi bisa lebih banyak. Untuk menghasilkan jumlah pemasalan yang maksimal dapat dilakukan melalui pemanfaatan teknologi informasi seperti promosi

lewat internet, kerjasama dengan pusat – pusat bisnis yang sudah lebih besar namun harus memperbaiki kualitas, model kemasan serta menerapkan ciri khas produk yang mudah dikenal masyarakat. Karena Pangandaran merupakan tujuan wisata, maka harus tersedia Lokasi atau Gedung Pusat Pemasaran hasil produksi UMKM yang ada yang dapat dijadikan sebagai komoditi, dimana bisa dijadikan sebagai oleh-oleh bagi wisatawan.

- Peran pemerintah setempat sangat dibutuhkan sebagai instansi yang membina pengembangan UMKM di daerah dalam meningkatkan ekonomi kreatif. Hal ini juga akan mempermudah mendapatkan investor dalam memberikan modal usaha serta mempermudah memasarkan hasil produk yang ada.

DAFTAR PUSTAKA

1. Asim, Nurminingsih, Ahmadun, Rushadiyati. 2019. Pelatihan Kewirausahaan “Budidaya Perlebahan” Bagi Anggota Pramuka Penegak Dan Pandega Di Kwartir Ranting Cipayung.” PAMAS no 3 no 2. <https://doi.org/10.52643/pamas.v3i2.613>
2. Departemen Perindustrian dan Perdagangan, “Usaha Mikro, Kecil, dan Menengah” edisi 2, Bank Umum Berdasar Prinsip Syari’ah, Penerbit Salemba Empat, Jakarta, 2007. Kementerian Pendidikan Nasional, *Model Pendidikan Kecakapan Hidup (PKH) Berbasis kewirausahaan bagi buruh nelayan*, Kementerian Pendidikan Nasional, BPPNFI Region V Makassar, 2011
3. Fitriani, Budi and Nuraini, Ani. 2018. ANALYSIS OF THE INFLUENCE OF PROFITABILITY, GROWTH OPPORTUNITIES AND LIQUIDITY ON THE CAPITAL STRUCTURE OF CONSUMER GOODS COMPANIES LISTED ON THE INDONESIA STOCK EXCHANGE IN 2012-2016. JAM Vol 8 No 1.
4. Khodijah, Siti dan Asim. 2018. PENGARUH PELATIHAN DAN KOMPENSASI TERHADAP KINERJA KARYAWAN (Studi kasus pada CV.Faida Gemilang Jatimakmur Bekasi). JAM Vol 8 no 2. <https://doi.org/10.52643/jam.v8i2.311>
5. Syahrir Effendi, *Analisis Peningkatan Kompetensi Pengusaha Kecil Sesudah Mengikuti Pelatihan Kewirausahaan Yang Diselenggarakan Swisscontract Medan*, Jurnal Sistem Teknik Industri, Volume 6 No.5, November 2005.
6. Thoha, Mahmud dan Sukirno, *Pemberdayaan UMKM melalui modal Ventura dalam upaya pengentasan kemiskinan di Indonesia*. Jurnal Ekonomi dan Pembangunan (JEP), XIV(2), 2005.
7. www.id.wikipedia.org. *Usaha Kecil dan Menengah*, tanggal akses 9 Pebruari 2012.
8. www.infobanknews.com. *Kembangkan UKM, Putera Sampoerna Foundation Gandeng BiD Network*, tanggal akses 9 Pebruari 2011.